

Seri Otak Kanan

7 Keajaiban Rezeki®

Rezeki Bertambah, Nasib Berubah, Dalam 99 Hari, Dengan Otak Kanan

Bonus Langsung Rp. 1.350.000



Ippho 'Right' Santosa

Pakar Otak Kanan, Penulis Mega-Bestseller, Penerima MURI Award

7 Keajaiban Rezeki

Rezeki Bertambah, Nasib Berubah, Dalam 99 Hari, dengan Otak Kanan!

Ippho 'Right' Santosa

Kontributor:

Khalifah & Andalus

Editor:

EnterTrend

Jika Anda memetik manfaat dari buku ini, segera pinjamkan buku ini kepada anggota keluarga Anda, agar mereka juga mendapat manfaat yang sama. Jika tidak bermanfaat, segera hubungi penulis, maka penulis akan mengganti uang Anda sepenuhnya, tanpa pertanyaan apa pun!

Penerbit PT Elex Media Komputindo



7 Keajaiban Rezeki
Rezeki Bertambah, Nasib Berubah, dalam 99 Hari dengan Otak Kanan
Ditulis oleh: Ippho Santosa
Artistik: Achmad Subandi
Desain sampul: Toke Tetsu (0815-955-1369)

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Elex Media Komputindo
Kelompok Gramedia — Jakarta
Anggota IKAPI, Jakarta 2010.

236100536
ISBN: 978-979-27-6923-4

Bisnis & Motivasi

Cetakan ke-1: Maret 2010
Cetakan ke-2: April 2010

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta
Isi di luar tanggung jawab percetakan.



Persembahan

Demi pertemuan dengan-Nya...
Demi kerinduan kepada utusan-Nya...
Demi bakti kepada orang tua...
Demi manfaat kepada sesama...
Untuk itulah buku ini ditulis.

Semoga niat ini tetap lurus.
Semoga menjadi ibadah.
Semoga menjadi amal jariyah.
Semoga bermanfaat.
Amin.

Ucapan Terima Kasih (1)

- Mereka yang telah mendampingi saya dengan penuh kasih sayang, yakni kakek saya, nenek saya (alm), ayah saya (alm), ibu saya, mertua saya, istri saya, dan saudara-saudara saya. Sungguh, saya menjadi seperti sekarang semata-mata karena pertolongan Allah melalui mereka. Hanya Allah-lah yang mampu membalas. Hanya Allah-lah sebaik-sebaiknya pemberi balasan. Hanya Allah-lah Yang Maha Membalas.
- Seluruh stasiun televisi nasional dan *infotainment* yang telah memberitakan kami.
- Majalah, suratkabar, dan situs terpercaya yang setia meliput karya-karya kami, seperti *Marketing, Pengusaha, Majalah ESQ, Kompas, Kompas TV, Koran Tempo, Republika, Suara Karya, Seleb TV, Inilah.com, Rakyat Aceh, Sumut Pos, Riau Pos, Batam Pos, Tribun Batam, Padang Ekspres, Sriwijaya Post, Bangka Pos, Indo Pos, Pos Kota, Tribun Jabar, Kedaulatan Rakyat, Jawa Pos, Radar Surabaya, Radar Banjarmasin, Banjarmasin Post, Kaltim Post, Radar Bali, Berita Lombok, Fajar Makassar, Tribun Timur,* dan masih banyak lagi.
- Radio jaringan dan stasiun televisi lokal yang telah memutar lagu-lagu kami secara intens atau mewawancarai kami secara eksklusif, seperti Sonora, Smart FM, Delta, i-Radio, Mustang FM, Batam FM, Kei FM, JTV, Batam TV, dan lain-lain.
- Penerbit bermutu yang telah mencetak karya-karya kami, seperti Elex Media Komputindo dan Gramedia Pustaka Utama.
- Sahabat-sahabat yang senantiasa mendukung kami, seperti Bagus Adinda, Jaya Setiabudi, Miming Pangarah, Mulia Ali Akhbar, Nurul F. Huda, Badroni Yuzirman (TDA), Hendy Setiono, Asri Tadda, Denni Delyandri, A. Pramono, M. Taswin, Helmi Wahidi, Bambang Taruno, Andre Raditya, Tom Mc Ifle, Safir Senduk, Valentino Dinsi, Reza Syarief, Rahmi Salviviani, Bakhtiar Effendi, Herry Putra, Nastain, Karsono, Kapten Sar, dan Ismeth Nataka (One Realty).
- Pihak-pihak yang senantiasa mendukung kami, seperti TK Khalifah, Young Entrepreneur Academy, dan lain-lain.



- Tokoh-tokoh populer yang telah bekerja sama dengan kami, seperti Tantowi Yahya, Ust. Yusuf Mansur, Aa Gym, Opick, Purdi Chandra, Bob Sadino, Jaya Suprana, Rahayu Nagaswara, Dhini Aminarti, Poppy Bunga, Neno Warisman, Kak Seto, dan lain-lain.
- Tokoh-tokoh senior yang telah bertukar pikiran dan mengilhami kami, seperti Prof. William Johnson, Al Ries, Roger Konopasek, Billi Lim, Hermawan Kartajaya, Ary Ginanjar, Rinaldi Agusyana, Legisan Sugimin, Andrie Wongso, Dahlan Iskan, Ciputra, Sudhamek AWS, Riawan Amin, Syakir Sula, Handi Irawan, Krishnamurti, Noey Java Jive, Dody Kahitna, Ismeth Abdullah, Aida Ismeth, Prof. Faisal Afiff, Prof. Dr. Heru Satyanugraha, Prof. Dr. Handoko Karjantoro, Dr. Aris Ananta, Dr. S. Rasul, dan lain-lain.
- Pembaca buku dan peserta seminar di Indonesia, Malaysia, dan Singapura.

Ucapan Terima Kasih (2)

Mereka yang telah mengundang kami.

- Berbagai perusahaan dan institusi besar: ILO-PBB, Garuda Indonesia, Pegadaian Indonesia, Pos Indonesia, Pelabuhan Indonesia (Pelindo), Telkom, Telkomsel, Indosat, PLN, Jasa Raharja, Bio Farma, Agri Nusa, Sharp, Panasonic, Sepatim (Semen Padang), Medco Energi, distributor ConocoPhilips, distributor HM Sampoerna, distributor Honda, distributor Yamaha, MACS 909, dan lain-lain.
- Bank dan asuransi: BCA, BTN, Bank Indonesia, Bank Panin, Bank Muamalat, Bank Sumsel, BPR Indra, Asuransi Cigna, dan Asuransi Takaful.
- Penerbit dan Media: Elex Media Komputindo dan Gramedia Pustaka Utama, Temprina Media Grafika (Jawa Pos Group), Riau Pos Group (Jawa Pos Group).
- Institusi pendidikan: ITS (Surabaya), Unbraw (Malang), UNS (Solo), Universitas Paramadina, Universitas Maranatha, Universitas Internasional Batam, Sekolah Tinggi Akuntansi Negara, Politeknik Semarang, Politeknik Pontianak, Politeknik Batam, Sekolah Global Indo-Asia, Sekolah Kallista, Centrinova, Primagama, dan lain-lain.
- Institusi pemerintahan: Badan Otorita Batam, Pemko Batam, Pemko Tanjung Pinang, Satlantas Kepri, Piswan (DPRD Kepri), Pemprov Sulsel, dan Pemkab Rokan Hilir.
- Rumah sakit: RS Awal Bros, RS Budi Kemuliaan, dan RS Otorita Batam.
- Properti: Putera Karyasindo Prakarsa (Pengembang Puri Selebriti, dulunya Marsanda Residence) dan Arsikon Developer (Pengembang Coastarina).
- Komunitas dan asosiasi: Wisata Hati, ESQ, EU, REI, ICMI, PHRI, Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), dan lain-lan.
- Termasuk juga: Blitz Megaplex, Southlinks Golf, Patria Tours & Travel, Sinar Celullar, dan Rumah Zakat, dan lain-lain.



Daftar Isi

Bacalah!

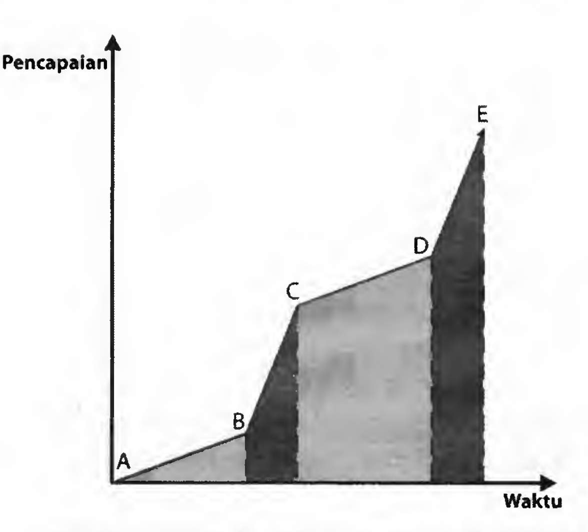
Kalau buku lain menunjukkan bagaimana meraih kesuksesan, maka buku ini akan menunjukkan bagaimana mempercepatnya—kebetulan dengan pendekatan-pendekatan otak kanan dan sentuhan-sentuhan Islam. Anda boleh menyebutnya percepatan-percepatan, lompatan-lompatan, atau keajaiban-keajaiban. Terserah Anda. Pokoknya, intinya yah begitu. Apakah itu terkait keuangan, kesehatan, impian, prestasi, hubungan, jodoh, atau apa saja. Dan inilah pedomannya:

- Lingkar Pengaruh itu dimulai dari Lingkar Diri, Lingkar Keluarga, Lingkar Sesama, Lingkar Semesta, sampai Lingkar Pencipta. Istilah-istilah barusan mungkin membuat kening Anda sedikit berkerut. Yah, tidak perlu buru-buru minum Panadol. Karena Anda akan segera memahaminya begitu bersinggungan langsung dengan keajaiban-keajaiban yang tertera di buku ini. Dimulai dari halaman berikutnya.



Lingkar Pengaruh.

- Kalau Anda berhasil menggenggam erat-erat tiga lingkar yang pertama, maka dengan sendirinya Anda akan berhasil menyentuh dua lingkar berikutnya, yang jauh lebih besar. Namun, hukum sebaliknya juga berlaku sepenuhnya. Kalau Anda mengabaikan Lingkar Diri, Lingkar Keluarga, dan Lingkar Sesama, maka Anda akan betul-betul terasing dari Lingkar Semesta dan Lingkar Pencipta. Pasti itu!
- Dan ternyata, hampir semua keajaiban yang tertera di buku ini bermula dari Lingkar Diri. Itu artinya, segala sesuatu memang bermula dari diri Anda sendiri. Tegas-tegas saya katakan, Andalah aktor utamanya! Anda-lah faktor penentunya! Jadi, jangan sampai Anda sibuk menengok ke luar dan lupa melongok ke dalam.
- Adapun Tujuh keajaiban itu adalah Sidik Jari Kemenangan, Sepasang Bidadari, Golongan Kanan, Simpul Perdagangan, Perisai Langit, Pembeda Abadi, dan Pelangi Ikhtiar. Satu lagi, baiknya seluruh keajaiban dibaca secara berurutan, dari awal sampai akhir. Bukan lompat-lompat. Dan baiknya lagi, bonus hanya dipakai setelah Anda tuntas membaca buku ini.
- Beberapa keajaiban mungkin saling kait satu sama lain. Misalnya, soal impian, dapat Anda telusuri melalui Sepasang Bidadari, dapat juga melalui Pelangi Ikhtiar. Demikian pula soal perdagangan, yang diulas dalam Simpul Perdagangan, juga dalam Perisai Langit. Tidak ketinggalan soal ikhtiar, disebut-sebut dalam Perisai Langit, namun juga diperbincangkan dalam Pelangi Ikhtiar. Begitulah, seluruh keajaiban memang saling kait satu sama lain.
- Sejujurnya saya ungkapkan, seluruh keajaiban ini saya rengkuh dari pengalaman saya pribadi dan orang-orang di sekitar saya. Setelah sedikit-banyak berhasil, saya pun berusaha untuk menemukan polanya. Merumuskannya. Dan tentu saja, mengujinya. Terhadap siapa? Kebetulan terhadap ribuan orang yang meminta saya untuk memberikan *mentoring, coaching,* atau sejenisnya. Rupa-rupanya mereka pun turut berhasil dalam tingkatan tertentu. Bahkan sebagian malah lebih cepat daripada saya. Berikutnya, yah giliran siapa lagi kalau bukan giliran Anda!



B-C dan D-E inilah yang disebut dengan sebuah keajaiban, di mana diperlukan sedikit waktu demi satu pencapaian besar.

- Sebagian kecil orang akan mengalami sedikit penundaan keberhasilan. Sebenarnya sih ini adalah sesuatu yang wajar. Terkait ini, saya minta Anda untuk sedikit bersabar, sambil terus menjajal seluruh keajaiban satu per satu dan menyempurnakannya. Percayalah, sesuatu yang mengejutkan dan menakjubkan akan segera menyambar kehidupan Anda!
- Pada bagian akhir setiap keajaiban ada sub-bagian yang berbunyi 'Sekarang Apa yang Harus Anda Lakukan?' Ini maksudnya, Anda harus segera melakukannya. Saya ulang, se-ge-ra! Dan sebelum Anda benar-benar melakukannya, jangan Anda baca keajaiban selanjutnya. Ini penting! Karena jebakan kegagalan di sini adalah kalau Anda mempertanyakan atau menunda melakukannya. Sekecil apa pun! Saran terbaik saya untuk Anda, "Sudahlah, kali ini jangan banyak tanya, jangan banyak pikir! Lakukan saja segera!"
- Agar ini semua betul-betul terjadi sesuai yang diinginkan, seluruh keajaiban—tanpa terkecuali—mesti Anda terapkan sepenuh hati. Meragukan salah satu keajaiban, itu sudah cukup mengantarkan Anda pada jurang kegagalan. Berdasarkan pengamatan saya, ada juga orang yang ragu-ragu dan pada akhirnya menerima akibatnya. Hati-hati! Jangan sampai ini terjadi pada Anda!

Seandainya tiba-tiba tangan saya dapat muncul dari buku ini, tentunya sekarang tangan saya tengah menepuk-nepuk bahu Anda, seraya saya ucapkan, "Selamat mencoba keajaiban demi keajaiban! Dan tunggulah perubahan besar-besaran dalam 99 hari atau kurang!" *Ma dao cheng gong!*

Keajaiban #1

Sidik Jari Kemenangan

Lingkar Diri



Setiap orang adalah unik. Setiap orang punya cara tersendiri untuk meraih kemenangan, dengan lebih cepat. Yang mana cara tersebut mungkin hanya berlaku pada dirinya, namun tidak berlaku pada orang lain. Yap, unik layaknya sidik jari. Saya menyebutnya, Sidik Jari Kemenangan! Adapun halaman ini memang khusus untuk Anda. Di mana Anda boleh menuliskan Sidik Jari Kemenangan Anda di sini. Ayolah, jangan sungkan-sungkan! Silakan ditulis sekarang.

Keajaiban #2

Sepasang Bidadari

Lingkar Keluarga



Pecundang Vs. Pemenang

Mengawali buku ini, saya mengajak Anda menyimak kisah seorang anak, yang sering dianggap pecundang oleh lingkungan di sekitarnya. Begini ceritanya.

- Sejak kecil, ia sudah sakit-sakitan. Bahkan ketika SD, pernah 1 bulan ia tidak masuk sekolah karena sakit. Dapat dikatakan, di antara teman-teman dan saudara-saudaranya, dialah anak yang paling sering sakit!
- Sampai SMA, kondisi fisiknya masih sangat lemah. Hampir setiap bulan, ia selalu tidak masuk sekolah selama beberapa hari, karena alasan sakit. Bayangkan, saking lemahnya, sewaktu olahraga dan upacara saja, sering kali ia pingsan. Padahal dia laki-laki dan sudah SMA!
- Bukan cuma gampang sakit. Ketika kelas 3 SMP, ia adalah anak paling bodoh untuk mata pelajaran Bahasa Inggris. Ketika kelas 1 SMA, ia adalah satu-satunya anak yang tidak berani tampil di depan kelas. Selain minder, ia juga kuper. Teramat sangat kupernya.
- Tidak cukup sampai di situ. Keluarganya yang serba pas-pasan itu tinggal di rumah kontrakan di Dumai, sebuah kota kecil di Riau. Selama 10 tahun ibunya bekerja dan setiap hari pulang-pergi menumpangi becak. Kemudian keluarganya pindah ke kota lain di Kepulauan Riau dan tinggal di rumah tipe 21. Yah, terhitung rumah yang sangat kecil untuk sebuah keluarga yang terdiri dari 6 orang.
- Ketika ia merantau kuliah, ayahnya meninggal. Agar bisa bertahan hidup dan kuliah, ia berjualan makanan setiap harinya, dari pukul 6 sore sampai pukul 12 malam.

Begitu beranjak remaja dan dewasa, barulah ia menyadari kelemahan-kelemahan dirinya. Ia pun berniat, berhasrat, dan bertekad untuk berubah, dari pecundang menjadi pemenang. Dan berkat pertolongan Yang Maha Kuasa melalui Sepasang Bidadari, ia berhasil mengubah nasibnya. Betul-betul berubah!

- Bagaimana kesehatannya? Dibanding teman-teman dan saudara-saudaranya, dialah orang yang paling jarang sakit. Andai sakit sekalipun, hampir selalu ia sembuh tanpa harus berobat atau ke dokter sama sekali.

- Bagaimana Bahasa Inggris-nya? Siapa sangka, ia sempat jadi penerjemah untuk proyek PBB, dosen untuk kelas internasional, dan pengarang lagu dengan lirik Bahasa Inggris.
- Bagaimana penampilannya di depan umum? Sulit dibayangkan, selain jadi dosen, ia juga jadi pembicara nasional. Pernah pada suatu waktu, ia menjadi satu-satunya pembicara nasional yang berdomisili di daerah dan masih berusia 20-an. Yah, kelemahan-nya telah berubah menjadi kekuatan yang tak terkalahkan.
- Bagaimana pergaulannya? Rupa-rupanya, ratusan ribu teman-temannya tersebar di seluruh Indonesia, bahkan di sejumlah negara. Bukan cuma itu. Pengaruhnya pun meningkat berkali-kali lipat melalui seminar-seminar, buku-buku, dan bisnis-bisnisnya.
- Bagaimana keuangannya? Ia pun memiliki beberapa bisnis.

Sebagian dari Anda mungkin bisa menebak. Yah, dengan segala kerendahan hati saya sampaikan, orang itu adalah saya sendiri, Ippho Santosa. Hendaknya, rangkaian kejadian di atas menyadarkan kita semua bahwa menjadi pemenang itu adalah hak siapa saja. Tidak jadi soal apakah dulunya kita lemah, bodoh, minder, kuper, berasal dari keluarga miskin, berasal dari daerah, atau apa pun. Karena bagi Yang Maha Kuasa, tidak ada mustahil. Apalagi kalau Sepasang Bidadari sudah turut menyertai. Jadi, siapakah Sepasang Bidadari itu? Bersabarlah, tidak lama lagi Anda akan mengetahuinya.

Doa Vs. LOA

Saya yakin, kebanyakan dari pembaca sudah pernah mendengar tentang Hukum Tarik-Menarik *(Law of Attraction)*. Supaya mudah, sebut saja LOA. Intinya kurang-lebih begini: apa yang Anda pikirkan, itulah yang semesta berikan. Boleh juga dibilang, pikiran Anda-lah yang menarik segala sesuatu itu terjadi. *Thoughts become things*. Tentu saja, itu terjadi dengan izin Yang Maha Kuasa. Bukankah Dia itu persis seperti persangkaan hamba-Nya? Nah, LOA itu punya hukum-hukum tersendiri. Dan berikut ini saya hanya akan membeberkan sederet hukum LOA yang tersembunyi selama ini.

- Tahukah Anda, doa itu terkait erat dengan LOA? Yap, keduanya saling menguatkan satu sama lain.



- Tahukah Anda, pada hakikatnya doa, impian, dan harapan itu kurang-lebih sama saja? Ianya adalah sesuatu yang ingin Anda wujudkan.
- Tahukah Anda, terdapat satu buhul (ikatan) yang menghubungkan Anda dengan orang-orang di sekitar Anda? Sehingga mau tidak mau, buhul ini memengaruhi terwujud atau tidaknya impian Anda.
- Tahukah Anda, begitu impian orang-orang di sekitar Anda selaras dengan impian Anda, berarti impian Anda menjadi lebih 'bersayap'. Di mana impian Anda akan lebih cepat terwujud. Sangat cepat!
- Tahukah Anda, pikiran yang kosong itu gampang kesambet? Jangan salah paham, ini sama sekali bukan soal kerasukan. Maksud saya, pikiran yang kosong mudah dikalahkan oleh pikiran yang berisi. Pikiran yang lemah mudah dikalahkan oleh pikiran yang kuat. Pikiran yang ragu-ragu mudah dikalahkan oleh pikiran yang yakin.
- Sebagian kita kadang menggerutu, mengapa Yang Maha Kuasa tidak mau mengabulkan doa dan mewujudkan impian kita. Padahal bukan begitu. Justru kitalah yang tidak mau mematuhi hukum-hukum LOA. Ingatlah, doa itu terkait erat dengan LOA. Terbukti, orang atheis sekalipun dapat mewujudkan impiannya, semata-mata karena ia mematuhi hukum-hukum LOA.
- Dengarkan saya, gabungan antara adab doa dan hukum LOA membuat impian Anda terwujud dalam waktu yang jauh lebih cepat! Jadi, gabungan keduanya, bukan salah satunya. Menurut paham otak kiri, tentu ini sulit untuk diterima, sampailah ia benar-benar mencoba dan membuktikannya.



Pada hakikatnya doa, impian, dan harapan itu kurang-lebih sama saja.

- Stephen Covey pernah berwasiat, "Sesuatu yang tidak bisa Anda kendalikan, maka lupakan saja." Menurut saya, ini kurang tepat. Dengarkan saya, yang sesungguhnya, segala sesuatu masih bisa Anda 'kendalikan'. Dengan apa? Dengan doa, zikir, dan sejenisnya.

Kesenangan Pribadi Vs. Kesenangan Orangtua

Sejenak, tinggalkan dulu soal doa dan LOA. Saya punya satu kisah menarik untuk Anda. Siang itu, salah seorang sahabat saya ingin membeli satu unit rumah di perumahan yang saya kembangkan. Ketika kami bertemu, dia bilang, "Pengen sih Pak. Hitung-hitung buat investasi. Tapi, saya juga mau mengumrahkan ibu saya. Jadi, rada bingung ngatur duitnya." Yah, antara kesenangan pribadi dan kesenangan orangtua. Lantas, apa jawaban saya? "Kalau begitu, tunda saja beli rumahnya. Mending umrahkan dulu sang ibu. Kapan lagi bisa menyenangkan hati orangtua?" Dengan kata lain, saya melepaskan seorang calon pembeli. Akhirnya sahabat saya memutuskan tetap membeli rumah dan tetap mengumrahkan ibunya.

Kemudian, apa yang terjadi? Tidak disangka-sangka, dia malah memenangkan salah satu *doorprize,* yang memang disediakan dan diundi untuk setiap pembeli di perumahan saya. Hm, Anda mau tahu apa *doorprize*-nya? Satu unit motor senilai belasan juta! Hampir-hampir setara dengan biaya umrah tersebut! Saya sampai terkagum-kagum sendiri. Dapat rumah, dapat motor, mengumrahkan orang-tua, berbakti kepada orangtua lagi. Yang awalnya cuma kepikir dapat salah satu. Eh, ujung-ujungnya malah dapat semuanya.

Begitulah. Yang namanya berbakti kepada orangtua tidak akan pernah berakhir dengan sia-sia. Apabila Anda berhasil membuat Sepasang Bidadari tersenyum, pastilah Yang Maha Membalas serta-merta akan mengulurkan tangan-Nya untuk Anda. Nah, sekarang mungkin Anda sudah bisa menebak, siapa Sepasang Bidadari itu. *Right?*



Turunnya Bidadari Pertama...

Sidang pembaca sekalian, inilah rahasianya:

- Tahukah Anda, keridhaan Yang Maha Kuasa itu tidak terlepas dari keridhaan orangtua? Tahukah Anda, Lingkar Pencipta itu tidak terlepas dari Lingkar Keluarga? Kalaulah Dia sudah ridha, maka menggerakkan LOA, doa, dan impian adalah perkara yang mudah.
- Tahukah Anda, berbakti kepada orangtua itu akan menguak langit dan memanggil rezeki? Soal ini, Anda boleh pegang kata-kata saya! Memang itulah yang sebenarnya!
- Tahukah Anda, doa orangtua membuat rezeki Anda betul-betul tercurah? Namun, hati-hati, demikian pula sebaliknya.
- Begitu doa orangtua Anda selaras dengan doa Anda, berarti doa Anda menjadi lebih 'melangit'. Begitu impian orangtua Anda selaras dengan impian Anda, berarti impian Anda menjadi lebih 'bersayap'. Yah, melipatgandakan kekuatan doa dan LOA! Inilah dampak dari keselarasan impian.
- Karena cukup sulit meminta orangtua untuk mengganti atau mengubah doa mereka, maka saran praktis dari saya, mintalah mereka untuk menyebutkan impian Anda dalam doa mereka. Percayalah, ini jauh lebih gampang ketimbang mengganti atau mengubah doa mereka.
- Lebih baik lagi, jika Anda awali dengan meminta maaf (ulang) kepada orangtua Anda.
- Orangtua dan doanya, inilah bidadari yang pertama.

Kembali soal keselarasan. Ibarat shalat berjemaah, imam mesti memastikan keselarasan niat seluruh makmum. Dengan begitu, mudah-mudahan shalat tersebut akan 27 derajat lebih *powerful*. Demikian pula dengan impian, Anda mesti memastikan keselarasan impian Anda dengan impian orangtua Anda dan pasangan Anda. Akan lebih *powerful* lagi, jika Anda berhasil memastikan keselarasan impian Anda dengan impian tim Anda, kerabat Anda, dan teman-teman Anda. Makin banyak, makin selaras, makin *powerful*. Bagaikan sebuah keajaiban!




Al Ries dan Steven Tyler menyelaraskan impian dengan anak.

Dan salah satu alasan mengapa bangsa yang kita cintai ini susah majunya adalah karena masing-masing mempunyai impian yang berbeda-beda. Mulai dari warga negara sampai ke pejabat negara. Ibarat shalat berjemaah, masing-masing mempunyai niat yang berbeda. Lha, mau jadi apa tuh shalat? Hei, tolong dijawab, mau jadi apa tuh shalat? Saya yakin malaikat pun akan geleng-geleng kepala melihatnya.

Pengakuan dari Teman-Teman

Teman saya, General Manager CRM Telkomsel, Helmi Wahidi, bercerita, "Ibu saya, guru TK. Bapak saya, tukang jahit. Berkat doa dan jerih-payah mereka, Alhamdulillah saya dan saudara-saudara dapat belajar sampai ke perguruan tinggi. Pada 1999, sewaktu berkarier di Telkomsel, saya merintis Serikat Pekerja Telkomsel. Lantaran serikat ini dipandang berseberangan dengan kepentingan perusahaan, karier saya pun sedikit terganjal, selama tujuh tahun. Yah, saya coba bersabar dan berpegang teguh pada salah satu ayat di kitab suci. Begini bunyinya, barangsiapa yang berbuat baik dan beriman, maka ia tidak khawatir atas perlakuan tidak adil terhadap dirinya dan tidak pula khawatir atas pengurangan haknya. Lagi-lagi, berkat keyakinan kepada Yang Maha Kuasa dan doa orangtua, karier saya kembali meningkat. Setelah dipercaya untuk jabatan ini dan itu, akhirnya pada 2007 saya diangkat menjadi General Manager (CRM) sampai sekarang."

Teman saya, Humas Medco Energi, Bondan Brillianto, bercerita, "Dalam perjalanan hidup saya, saya betul-betul merasakan betapa mustajab doa orangtua. Contohnya saja, ketika saya kuliah dan ujian, orangtua selalu shalat dhuha dan berdoa, sampai ujian saya selesai. Begitu saya telepon, barulah orangtua berhenti berdoa. Alhamdulillah, semuanya jadi lancar. Yang sebaliknya juga terjadi, ketika saya ingin pindah kerja ke perusahaan lain dan orangtua kurang setuju, akhirnya semua berjalan tersendat-sendat. Menariknya, begitu saya berniat memberangkatkan kakak saya berhaji dan orangtua ikut mendoakan, eh, saya malah ketiban rezeki, yaitu kesempatan jalan-jalan ke Amerika."

Teman saya di Jambi, Bakhtiar Effendi, bercerita, "Awalnya orangtua saya menjual rumah sederhana di desa, untuk tujuan berhaji. Tapi apa mau dikata, itu tidak cukup membiayai haji untuk dua orang, ayah dan ibu saya. Maka, uang tersebut saya gunakan untuk membuka usaha alat pertanian dan perkebunan. Hanya berbekal doa orangtua, saya merantau dari Kisaran ke Jambi. Subhanallah, alangkah dahsyatnya doa orangtua! Cuma dalam tempo 11 bulan, saya berhasil membiayai mereka berhaji, beli rumah, dan mobil! Setelah berhaji, mereka datang ke Jambi dan berkata, 'Nak, insya Allah separuh Jambi akan menjadi milikmu.' Benar saja. Selain usaha alat pertanian dan perkebunan, sekarang saya juga punya usaha properti, rumah makan, dan pendidikan."

Tidak ketinggalan, teman saya di Bojonegoro, M. Ali Alciro, bercerita, "Sambil mencari jati diri, saya memulai usaha dengan berjualan telur asin, minyak goreng, beras, menjadi *salesman* mobil, dan memberikan les privat. Pelan-pelan usaha saya berkembang, sampai-sampai saya punya beberapa gedung walet. Ini semua betul-betul karena doa ibu. Kebetulan, ayah saya sudah meninggal dan ibu saya tengah sakit-sakitan. Lalu, saya dan keluarga pulang dan kembali meminta doa ibu. Sekarang, saya mempunyai rumah makan dan toko bangunan di 5 kota, mempunyai usaha pelatihan di 4 kota, menjadi pembicara di berbagai kota, membeli rumah lengkap dengan kolam renangnya senilai miliaran, dan merintis usaha pariwisata senilai ratusan miliar. Sekali lagi, ini semua semata-mata karena ridha Allah dan ridha ibu, yang diiringi dengan kerja keras."

Teman sekaligus senior saya di Jakarta, Budi Utoyo, bercerita, "Saya memulai usaha ketika rumah saya mau disita oleh bank. Hanya bermodalkan keyakinan dan doa orangtua, Alhamdulillah saya bisa berhasil seperti sekarang. Memiliki 15 usaha, dengan aset 2 rumah, 3 ruko, 1 apartemen, 4 mobil, senilai kurang-lebih 11 miliar."

Teman saya di Palu, M. Taswin, bercerita, "Berasal dari pedalaman, sewaktu kecil saya sama sekali tidak pernah melihat mobil. Saya memulai semuanya dari bawah. Dan harus saya akui, doa ibu adalah energi terkuat saya untuk menang di bisnis ini. Sampai sekarang, kisah saya ini telah menginspirasi 40 ribuan orang di jaringan saya. Terima kasih, Mama! I love you!" Sebagai Silver Lion Tianshi dengan puluhan ribu *downline*, ia menjadi pembicara hampir di seluruh Indonesia dan Asia. Kebetulan, *upline*-nya adalah Rudi M. Noer.

Teman saya di Tanjung Pinang, Herry Putra, bercerita, "Saya dilahirkan dari keluarga guru. Sebagai anak tertua, saya betul-betul merintis dari nol. Wah, siapa sangka, berkat doa orangtua saya berhasil bikin konsultan pajak, punya percetakan, waralaba makanan, TK Islam, jadi instruktur, dan penulis buku. Betul-betul tidak disangka." Demikianlah, doa orangtua membuat rezeki betul-betul tercurah. *Right?*

Kebanggaan Anda Vs. Kebanggaan Orangtua

> "Dia menjadikan engkau dalam perut ibu engkau kejadian demi kejadian dalam tiga kegelapan (QS. 39: 6)."

Kalau Anda masih ragu-ragu dengan kekuatan Sepasang Bidadari, silakan dengar baik-baik pengalaman Denni Delyandri, Badroni Yuzirman, dan A. Pramono, yang ada di CD bonus. Sepenuh hati mereka mengakui bahwa berbakti kepada orangtua dan doa orangtua itu laksana sebuah keajaiban, yang pada akhirnya membuka pintu rezeki, *go national*, dan meraih kemenangan demi kemenangan.





Sidang pembaca sekalian, sejenak coba Anda pikirkan:

- Orangtua selalu membanggakan Anda. Apakah Anda selalu membanggakan mereka?
- Orangtua selalu mendoakan Anda. Apakah Anda selalu mendoakan mereka?
- Orangtua selalu berkorban untuk Anda. Apakah Anda selalu berkorban untuk mereka?
- Orangtua berusaha membahagiakan Anda. Apakah Anda berusaha membahagiakan mereka?
- Orangtua membesarkan serta menafkahi Anda dan saudara-saudara Anda, tanpa pernah mengeluh. Padahal kehidupan orangtua kadang serba berkekurangan. Tapi, begitu Anda dan saudara-saudara Anda beranjak dewasa, malah mengeluh ketika harus membantu dan menafkahi orangtua. Padahal kehidupan Anda dan saudara-saudara Anda sering serba berkecukupan.

Akhirnya, teman saya, seorang aktivis gereja di Bandung, Domini Budianto, berpesan serius dengan mengutip kitab sucinya, "Hai anak-anak, taatilah orangtua engkau... Supaya engkau berbahagia dan panjang umur di bumi..."

Kebaikan Orangtua Vs. Balasan Kita

Sekarang, coba bayangkan ini:

- Saat kita berusia 1 tahun, orangtua memandikan dan merawat kita. Sebagai balasannya, kita malah menangis di tengah malam.
- Saat kita berusia 2 tahun, orangtua mengajari kita berjalan. Seb - gai balasan, kita malah kabur ketika orangtua memanggil kita.
- Saat kita berusia 3 tahun, orangtua memasakkan makanan kesukaan kita. Sebagai balasan, kita malah menumpahkannya.
- Saat kita berusia 4 tahun, orangtua memberi kita pensil berwarna. Sebagai balasan, kita malah mencoret-coret dinding dengan pensil tersebut.
- Saat kita berusia 5 tahun, orangtua membelikan kita baju yang bagus-bagus. Sebagai balasan, kita malah mengotorinya dengan bermain-main di lumpur.
- Saat kita berusia 10 tahun, orangtua membayar mahal-mahal uang sekolah dan uang les kita. Sebagai balasan, kita malah malas-malasan bahkan bolos.



- Saat kita berusia 11 tahun, orangtua mengantarkan kita ke mana-mana. Sebagai balasan, kita malah tidak mengucapkan salam ketika keluar rumah.
- Saat berusia 12 tahun, orangtua mengizinkan kita menonton di bioskop dan acara lain di luar rumah bersama teman-teman kita. Sebagai balasan, kita malah meminta orangtua duduk di barisan lain, terpisah dari kita dan teman-teman kita.
- Saat kita berusia 13 tahun, orangtua membayar biaya kemah, biaya pramuka, dan biaya liburan kita. Sebagai balasan, kita malah tidak memberinya kabar ketika kita berada di luar rumah.
- Saat kita berusia 14 tahun, orangtua pulang kerja dan ingin memeluk kita. Sebagai balasan, kita malah menolak dan mengeluh, "Papa, Mama, aku sudah besar!"
- Saat kita berusia 17 tahun, orangtua sedang menunggu telepon yang penting, sementara kita malah asyik menelepon teman-teman kita yang sama sekali tidak penting.
- Saat kita berusia 18 tahun, orangtua menangis terharu ketika kita lulus SMA. Sebagai balasan, kita malah berpesta semalaman dan baru pulang keesokan harinya.
- Saat kita berusia 19 tahun, orangtua membayar biaya kuliah kita dan mengantar kita ke kampus pada hari pertama. Sebagai balasan, kita malah meminta mereka berhenti jauh-jauh dari gerbang kampus dan menghardik, "Papa, Mama, aku malu! Aku 'kan sudah gede!"
- Saat kita berusia 22 tahun, orangtua memeluk kita dengan haru ketika kita diwisuda. Sebagai balasan, kita malah bertanya kepadanya, "Papa, Mama, mana hadiahnya? Katanya mau membelikan aku ini dan itu?"
- Saat kita berusia 23 tahun, orangtua membelikan kita sebuah barang yang kita idam-idamkan. Sebagai balasan, kita malah mencela, "Duh! Kalau mau beli apa-apa untuk aku, bilang-bilang dong! Aku 'kan nggak suka model seperti ini!"
- Saat kita berusia 29 tahun, orangtua membantu membiayai pernikahan kita. Sebagai balasan, kita malah pindah ke luar kota, meninggalkan mereka, dan menghubungi mereka hanya dua kali setahun.
- Saat kita berusia 30 tahun, orangtua memberi tahu kita bagaimana cara merawat bayi. Sebagai balasan, kita malah berkata,

"Papa, Mama, zaman sekarang sudah beda. Nggak perlu lagi cara-cara seperti dulu."

- Saat kita berusia 40 tahun, orangtua sakit-sakitan dan membutuhkan perawatan. Sebagai balasan, kita malah beralasan, "Papa, Mama, aku sudah berkeluarga. Aku punya tanggung jawab terhadap keluargaku."
- Dan entah kata-kata apalagi yang pernah kita ucapkan kepada orangtua. Bukan mustahil, itu yang menyumbat rezeki dan kebahagiaan kita selama ini.

Turunnya Bidadari Kedua...

> Bukan lebah jantan, melainkan lebah betinalah yang membuat sarang dan mencari makan. Dua ayat dalam Surat An-Nahl atau Surat Lebah (QS. 16: 68-69) seolah-olah mengisyaratkan ini. Di mana ayat-ayat tersebut menggunakan kata kerja femina, berkisah tentang lebah yang membuat sarang dan mencari makan.

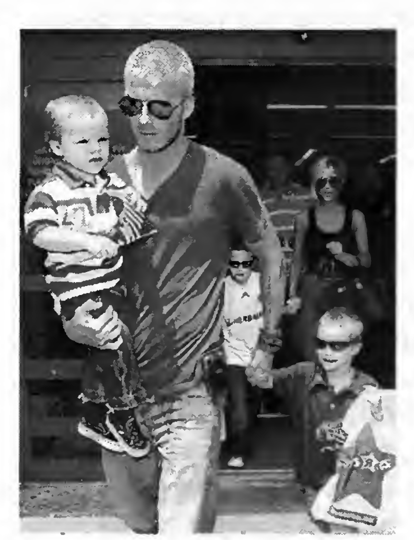
Yap, Sepasang Bidadari. Kalau orangtua itu adalah bidadari yang pertama, lantas siapakah bidadari yang kedua? Tidak lain tidak bukan, dia adalah pasangan Anda. Menurut saya, menikah itu berkolerasi positif dengan rezeki. Dan bukan saya saja yang berpendapat begitu. Pengusaha kebab Hendy Setiono juga berpendapat bahwa menikah itu dapat membuka pintu-pintu rezeki. Kalau Anda masih geleng-geleng kepala meragukan, silakan dengar langsung pengakuannya di CD bonus.

Salah seorang pimpinan Asuransi Bumiputera, Bambang Taruno, bercerita, "Maret 1990 saya mulai bekerja di Asuransi Bumiputera. Nah, ketika itu, saya sedang mewawancarai seorang karyawati baru. Orangnya pendiam, keibuan, dan anggun. Saya pun langsung berpikir bahwa dia adalah jodoh saya. Siang hari, sewaktu bertemu dengannya untuk yang ketiga kalinya, saya memberanikan diri untuk menegurnya... dan melamarnya! Terang saja, ia kaget dan tidak bisa menjawab! *Wong*, baru kenal! Ngomong-ngomong, kenapa saya bertindak secepat itu? Sebenarnya, sebelumnya saya sudah mengamati dia di musala kantor. Saya amat-amati, kok dia berdoa

lamaaaaa banget. Bahkan berdoanya sampai menangis. Menurut saya, inilah calon istri yang salehah."

Lanjut Bambang, "Tidak tunggu lama-lama, malamnya saya langsung menemui ibunya, melamar. Ternyata, dia sudah memiliki teman dekat, seorang pria mapan. Saya cuma bilang, 'Coba kamu tanya dia, kapan dia mau menikahi kamu. Aku beri waktu 3 hari. Kalau dia bisa menjawab dengan meyakinkan, berarti dia memang jodohmu. Tapi kalau tidak, berarti akulah jodohmu–pendamping hidupmu yang dikirim Allah.' Rupa-rupanya, si pria itu tidak berani memberikan jawaban. Ringkas cerita, sekitar 2 minggu kemudian kami pun melangsungkan pernikahan. Saat itu, usia saya 24 tahun dan istri saya 22 tahun. Dengan begitu, kami pacarannya, yah setelah menikah. Jangan salah, itu malah lebih nikmat. Alhamdulillah, sekarang kami sudah dikaruniai 4 orang anak."

Bambang pun berpesan, "Banyak orang yang menunda menikah, karena alasan belum punya pekerjaan tetap, rumah, isi rumah, mobil, dan lain-lain. Padahal makin bertambah umur, makin banyak pertimbangan. Kalau boleh saya menyarankan, jangan takut menikah. Luruskan niat menikah itu karena Allah dan segerakan. Sepanjang kita masih berikhtiar, Allah pasti mencukupkan rezeki kita, istri kita, dan anak-anak kita. Justru dengan menikah, pintu rezeki akan lebih terbuka." Sebagai tambahan, Bambang bersama istrinya juga rutin mendirikan shalat hajat, tahajjud, witir, dan puasa Senin-Kamis.


Tidak gampang untuk selaraskan impian.

Kembali soal keselarasan. Dalam seminar dan pelatihan, saya sering wanti-wanti, "Rambut sama hitam, tapi impian beda-beda. Apalagi zaman sekarang, rambut ada yang merah, kuning, dan hijau! *Right?*" Lalu, saya sambung, "Sepasang suami istri saja, tidur satu ranjang, tidur satu selimut. Tapi masing-masing punya mimpi beda-beda! *Right?*" Peserta seminar dan pelatihan pun

tertawa terkekeh-kekeh mendengarnya. Kesimpulannya, menyelaraskan impian itu memang tidak gampang. Namun, bilamana Anda berhasil meyakinkan Sepasang Bidadari untuk menyelaraskan impian, maka terbukalah lebar-lebar pintu rezeki di hadapan Anda. Ajaib!

Akhirnya, silakan Anda renungkan pernyataan berikut. Setiap pria yang berhasil, ternyata ada seorang wanita yang mendampinginya, dan wanita itu adalah *istrinya*. Setiap pria yang gagal, ternyata juga ada seorang wanita yang mendampinginya, tetapi wanita itu *bukan istrinya*. (Itulah sebabnya, apabila pria pulang pagi, lazimnya menghabiskan duit. Sementara, apabila wanita pulang pagi, lazimnya menghasilkan duit. Hehehe, kedua-duanya edan!)

Mempercepat Terwujudnya Impian

Kita teruskan. Jika Anda ingin mempercepat terjadinya LOA, jika Anda ingin mempercepat terkabulnya doa, jika Anda ingin mempercepat terwujudnya impian, dan jika Anda ingin mempercepat berubahnya nasib, maka inilah pokok-pokoknya:

- Seperti yang dipaparkan panjang-lebar di atas, sampaikan impian itu kepada orang-orang terdekat, terutama Sepasang Bidadari. Kemudian, selaraskan.
- Bagi pemula, cukup miliki satu impian besar. Jangan miliki dua impian besar dalam waktu bersamaan.
- Bayangkan impian itu. Kemudian berpura-pura seolah-olah itu sedang terjadi. Teruslah berpura-pura sampai itu benar-benar terjadi. Seperti pepatah China yang berbunyi, "Nong jia cheng zhen." Main-main jadi sungguhan.
- Tetapkan kapan impian itu akan terjadi dan perjelas semuanya.
- Lakukan ini berulang-ulang. Lebih banyak lagi, bagi pemula.
- Positifkan kata-kata. Lalu, batinkan kata-kata itu.
- Terapkan 7Y. Apa itu? Yakin, yakin, yakin, yakin, yakin, yakin, yakin!
- Pantaskan diri.

Dengan izin-Nya, itu saja sudah cukup untuk mempercepat terwujudnya impian Anda. Tapi, jika Anda bersikeras ingin semuanya terwujud dalam 99 hari atau kurang, maka berdayakanlah keajaiban-keajaiban yang lain. Baiklah, baiklah. Kalau pada bagian sebelumnya

saya sudah membahas tentang menyelaraskan impian, maka pada bagian berikutnya saya akan membahas tentang menetapkan kapan itu akan terjadi, memperjelas semuanya, dan memantaskan diri.

Menetapkan Kapan & Memperjelas Semuanya

Sebelumnya, simak dulu yang satu ini:

- Katakanlah Anda seorang kakak, yang mempunyai seorang adik yang sedang kuliah. Kalau adik Anda tidak berani menyebutkan kapan kuliahnya bakal kelar, berarti ia tidak serius dengan kuliahnya!
- Katakanlah Anda seorang wanita, yang mempunyai seorang teman dekat pria. Kalau teman dekat pria Anda itu tidak berani menyebutkan kapan ia bakal melamar, berarti ia tidak serius untuk melamar Anda! (Saran saya, ganti segera!)
- Katakanlah Anda seorang direktur, yang mempunyai seorang manajer. Kalau manajer itu tidak berani menyebutkan kapan proyeknya bakal kelar, berarti ia tidak serius dengan proyeknya! (Saran saya, ganti segera!)
- Kalau Anda tidak berani menyebutkan kapan Anda akan berangkat ke Tanah Suci, berarti Anda...
- Kalau Anda tidak berani menyebutkan kapan Anda akan berhenti kerja dan memulai usaha, berarti Anda...
- Kalau Anda tidak berani menyebutkan kapan Anda akan menulis buku, berarti Anda...

Di atas segalanya, jika Anda memiliki impian, jika Anda serius ingin mewujudkannya, maka salah satu syaratnya adalah Anda harus menetapkan kapan itu akan terjadi. Sudahlah, jangan banyak cincong, tetapkan saja! Tidak peduli apakah Anda sudah mampu atau belum pada saat itu! *Wong*, menetapkan kapan itu tidak dipungut bayaran kok! Semakin jelas, semakin baik.

Saya ulangi, semakin jelas, semakin baik. Misalkan saja:

- Seseorang berkata, "Saya ingin omzet naik!" Benar itu terjadi, tapi cuma naik Rp5.000. Halah, kekecilan!
- Kemudian ia berkata lagi, "Saya ingin omzet naik menjadi Rp50 juta!" Benar itu terjadi, tapi naiknya 20 tahun kemudian. Halah, kelamaan!



- Mestinya ia berkata, "Saya ingin omzet naik menjadi Rp50 juta mulai Juli 2010!" Jadi, jelas berapanya, jelas kapannya.
- Cobalah ke *travel agent* dan bilanglah, "Pesan tiket, ya!" Apa yang akan Anda dapatkan? Tidak ada. Akan lain yang ceritanya kalau Anda memesan tiket dengan sangat jelas: untuk kapan, tanggal berapa, jam berapa, ke kota mana, pesawat apa, kelas apa, cara bayar seperti apa, dan untuk berapa orang. Begitulah, semakin jelas, semakin baik.

Ini pula yang saya lakukan ketika saya memiliki impian untuk:
- Kuliah ke luar negeri (padahal waktu itu keluarga saya hidup serba berkekurangan).
- Membeli rumah.
- Memiliki bisnis TK.
- Memiliki bisnis properti.
- Bertemu dan bekerja sama dengan tokoh-tokoh nasional yang masing-masing adalah nomor satu di bidangnya (padahal waktu itu saya hanyalah seorang pemula yang tinggal di Batam).
- Menjadi penulis buku, pembicara seminar, dan keliling Indonesia di usia 20-an.
- Mengarang lagu, membuat klip, dan merilis album (padahal saya sama sekali tidak mengerti do-re-mi, instrumen musik, dan industri rekaman).
- Melamar dan menikah.
- Dengan kata lain, saya tetapkan kapan itu akan terjadi, dan yang tidak kalah pentingnya, saya perjelas semuanya.

Memantaskan Diri

Selanjutnya, saya ingin menyampaikan satu kisah nyata. Tentang Dee. Ketika dipertemukan dengan beberapa pilihan, Dee sempat bingung. Urusan jodoh nih! Siapa pun pasti menginginkan jodoh yang lebih baik, termasuk Dee. Terus, apa yang ia lakukan? Pertama-tama, ia lapor dulu (baca: memohon) kepada Yang Maha Menilai. Kedua, karena menginginkan jodoh yang lebih baik, maka ia pun mulai memperbaiki diri. Inilah yang disebut dengan memantaskan diri. Yah, bukan sekadar memantaskan diri. Tapi, memantaskan diri di hadapan Yang Maha Menilai. Maka:

- ibadah A ia tingkatkan
- ibadah B ia lipatgandakan
- ibadah C ia rutinkan (sebelumnya, jarang-jarang)
- ibadah D ia rutinkan (sebelumnya, hampir-hampir tidak pernah)

Alhamdulillah, puji Tuhan, hanya dalam waktu beberapa bulan setelah meningkatkan ibadah, ia bertemu dan saling tertarik dengan seorang gadis yang sudah bertahun-tahun melakukan dan meningkatkan:

- ibadah A
- ibadah B
- ibadah C
- ibadah D.

Bukankah Dia telah berjanji, "Yang baik-baik adalah untuk yang baik-baik. Dan begitu pula sebaliknya." Kurang-lebih, yah begitu (QS. 24: 26). Jadi, kalau Anda menginginkan pasangan yang lebih baik? Yah, perbaiki diri, pantaskan diri. Dengan demikian, mudah-mudahan Dia akan mempertemukan Anda dengan seseorang yang pantas untuk Anda. Sejenak, coba deh Anda tanya-tanya pada diri Anda sendiri:

- Apa Anda sudah betul-betul memperbaiki diri?
- Apa Anda sudah memantaskan diri di hadapan-Nya?
- Apa Anda lebih sibuk memantaskan diri di hadapan manusia?
- Bagi laki-laki, apa Anda sudah pantas menjadi imam?

Sering kali, kita menginginkan jodoh yang lebih baik, tapi sayangnya, kita sendiri malas memperbaiki diri. Kita sendiri malas memantaskan diri. Lha, apa mungkin kita mendapatkan jodoh yang lebih baik? Sepertinya sih, kecil kemungkinannya. Atau, begini. Bukan mustahil jodoh kita itu nilainya 8. Namun, kita itu nilainya masih 6. Bisa jadi, karena itulah, Dia belum mempertemukan kita dengan jodoh kita. Yah, belum pantas, menurut-Nya.

Sebenarnya, ini bukan semata-mata urusan jodoh. Ini juga berlaku untuk urusan keturunan, pergaulan, mitra usaha, dan lain-lain.

- Mau keturunan yang baik-baik?
- Mau pergaulan yang baik-baik?
- Mau mitra usaha yang baik-baik?



- Yah, perbaiki diri terlebih dahulu.
- Jadi, kata kuncinya adalah perbaiki diri, pantaskan diri, luruskan niat hanya untuk-Nya, dan berbaik-sangka kepada-Nya.



Sebelumnya, Katie Holmes telah membayangkan Tom Cruise.

Kembali ke Dee. Tidak ketinggalan, Dee juga menggabungkan adab doa dan hukum LOA, agar impian bertemu jodohnya itu terwujud dalam waktu yang jauh lebih cepat.

- Ia membayangkan, berpura-pura seolah-olah itu sedang terjadi, dan terus berpura-pura sampai itu benar-benar terjadi. Ini dia konkretkan dengan membuat undangan akad nikah pada *template* SMS, membeli ranjang ukuran *double*, mempercantik taman di rumah, dan lain-lain. (Pst, padahal waktu itu ia belum tahu siapa gadis itu!)
- Ia menetapkan kapan impian itu akan terjadi dan memperjelas semuanya. Ini dia konkretkan dengan memohon kepada Yang Maha Kuasa agar bertemu dengan jodohnya pada bulan X dan menikah pada bulan Y.
- Alhamdulillah, puji Tuhan, dalam waktu singkat, dalam waktu kurang dari 6 bulan, pertemuan pada bulan X dan pernikahan pada Y itu benar-benar terjadi!

Orang-orang sering bilang, "Jodoh itu di tangan Tuhan." Sambil bergurau, saya balas, "Itu betul. Dan jodoh itu akan tetap di tangan Tuhan, selagi kita tidak berusaha mengambilnya." Apa yang diajarkan oleh guru-guru saya, selain lebih membuka pintu rezeki, menikah itu akan menggembleng kita untuk lebih sabar, lebih bertanggung jawab, dan lebih mampu memimpin. Yah, mudah-mudahan. (Oya, hampir kelupaan. Kebetulan, Dee itu adalah saya sendiri, Ippho Santosa.)

Sekali Lagi, Memantaskan Diri

Ngomong-ngomong, Anda ingin berangkat ke Tanah Suci? Betul-betul ingin? Mungkin ini jawabannya.

Seorang anak ingin punya sepeda. Lantas, apa tanggapan ayahnya?

- Pantaskan ilmunya. Ini bermaksud, belajarlah bersepeda, walaupun belum punya sepeda.
- Pantaskan uangnya. Ini bermaksud, menabunglah. Rutinkan tiap minggu atau tiap bulan, walaupun tabungan selama setahun sekalipun tidak cukup untuk membeli sebuah sepeda.
- Memang, tabungan itu tidak cukup, bahkan tidak akan pernah cukup. Namun, karena melihat kesungguhan si anak dalam belajar bersepeda dan menabung, maka sang ayahlah yang kemudian mencukupkan.

Begitu pula bagi Anda yang ingin berangkat ke Tanah Suci.

- Pantaskan ilmunya. Pertama-tama, baca buku-buku tentang umrah dan haji. Kedua, tanyai orang-orang sudah pernah pergi ke sana. Ketiga, minta brosur dan keterangan di biro perjalanan dan instansi terkait. Keempat, ikuti manasik.
- Pantaskan uangnya. Pertama, buka rekening khusus untuk umrah dan haji, walaupun cuma Rp500 ribu. Kedua, rutinkan menabung tiap bulan, walaupun cuma Rp100 ribu.
- Pantaskan pahalanya. Agama mengajarkan, "Siapa yang shalat subuh berjemaah, lalu duduk berzikir kepada Allah hingga matahari terbit, lalu shalat dua rakaat (shalat dhuha), maka baginya seperti pahala haji dan umrah." Istilah saya, kalau Anda belum bisa umrah betulan, cobalah ini, umrah rumahan. (Gratis lagi!)
- Kerahkan Sepasang Bidadari dan Perisai Langit.
- Gabungkan adab doa dan hukum LOA.
- Seterusnya, biarlah Yang Maha Kuasa yang mencukupkan. Ngomong-ngomong, siapa sih yang *nyuruh* umrah? Dia 'kan? Nah, Dia pasti tanggung jawab. Dia pasti mencukupkan. Dengan izin-Nya, niscaya Anda akan menginjakkan kaki di Tanah Suci dalam 99 hari atau kurang.

Betapa banyak orang kaya, muda, sehat, dan kuat, tapi tidak kesampaian menginjakkan kaki di Tanah Suci. Sebaliknya, betapa banyak orang miskin, tua, cacat, dan lemah, tapi malah kesampaian menginjakkan kaki di Tanah Suci. Yang *beginian* entah berapa kali terjadi di sekitar kita. Di Masjidil Haram, saya pernah melihat orang mengelilingi Ka'bah dengan menggunakan tangannya, karena dia tidak memiliki kaki. Begitulah, bagi Yang Maha Kuasa tidak ada yang mustahil.

Menang dalam Apa Pun, di Mana Pun, Tidak Kenal Ampun

Aslinya buku ini berjudul *Sang Pemenang: Menang dalam Apa Pun, di Mana Pun, Tidak Kenal Ampun*. Apa latar belakangnya? Yah, soalnya cara-cara di atas–mulai dari menyelaraskan impian sampai memantaskan diri–memang teruji dapat digunakan untuk mewujudkan impian apa pun. Umpamanya:

- sembuh dari sakit keras
- keluar dari masalah
- selamat dari musibah
- diterima di kampus favorit
- diterima di perusahaan favorit
- mengembangkan usaha
- meningkatkan omzet
- mendapatkan investor
- memenangkan kejuaraan
- keliling Indonesia
- berlibur ke luar negeri
- punya mobil
- punya rumah


Gunakan cara-cara yang teruji untuk wujudkan impian apa pun.

Tidak dapat dielakkan, sebagian pembaca mungkin berbeda pendapat dengan saya. Gurau teman saya, "Sebenarnya, berbeda pendapat itu *wajar*. Kalau ngajak ribut, nah itu baru *kurang ajar*! Kalau mukul gua, yah, pasti gua *hajar*!"

Hehehe! Intinya, tetaplah santun dalam memberi masukan dan berbeda pendapat. *Right?* Saya pribadi dibesarkan di tengah keluarga yang multi-etnis dan multi-agama. Ibu saya berasal dari Sumatra. Ayah saya, Jawa. Istri saya, Kalimantan. Sementara itu, keluarga besar dari pihak ayah, ada yang beragama Kristen, Islam, dan Hindu. Namun, kami semua tetap rukun. Kebetulan pula, saya selama sembilan tahun belajar di sekolah yang mayoritas siswanya adalah beretnis *Chinese* dan beragama Buddha. Nah, dari keberagaman inilah, pelan-pelan saya belajar bertenggang rasa, menghormati nilai-nilai, dan menghargai pendapat-pendapat. Saya pikir, itu baik. *Right?*

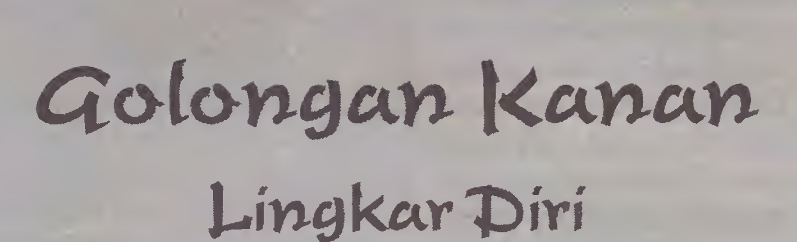
Sekarang Apa yang Harus Anda Lakukan?

Hm, masih ingat saran terbaik saya untuk Anda? Yap, betul! Jangan banyak tanya, jangan banyak pikir! Lakukan saja segera! Dan Anda hanya boleh membaca keajaiban selanjutnya, setelah Anda benar-benar melakukan yang berikut ini.

- Pertama-tama, gandeng dulu Sepasang Bidadari, sebelum Anda sibuk-sibuk dengan Simpul Perdagangan dan Pelangi Ikhtiar.
- Ceritakan Sepasang Bidadari ini kepada saudara-saudara Anda.
- Ajaklah saudara-saudara Anda menemui atau setidaknya menghubungi orangtua Anda. Terus, minta maaf (ulang) kepada mereka, senangkan hati mereka, dan, minta mereka untuk menyebutkan impian Anda dalam doa mereka.
- Bagi Anda yang sudah tidak memiliki orangtua lagi (telah meninggal), cobalah temui sahabat-sahabat orangtua Anda yang masih hidup. Terus, senangkan hati mereka dan mintalah doa dari mereka.
- Gabungkan adab doa dan hukum LOA.



Keajaiban #3



Golongan Kanan

Lingkar Diri

GOLONGAN KANAN
SIMPUL PERDAGANGAN
PERISAI LANGIT
PEMBEDA ABADI
PELANGI IKHTIAR
SIDIK JARI KEMENANGAN
SEPASANG BIDADARI

Memahami Matematika Tuhan

Langsung saja. Amatlah sukar memahami rezeki dengan otak kiri. Yah, ditilik dari sisi mana pun, semuanya tampak serba tak masuk akal.

- Coba hitung satu per satu, berapa pengeluaran Anda setiap bulannya.
- Coba hitung juga, berapa pendapatan Anda setiap bulannya.
- Tidak cocok 'kan angkanya? Dari tampang Anda, saya sudah tahu jawabannya. Sepertinya lebih besar pengeluaran Anda ketimbang pendapatan Anda. Iya 'kan? (Hehehe, jangan tersinggung! Saya cuma bercanda!)
- Dan cara hidup seperti ini sudah berlangsung bukan satu tahun dua tahun, tapi sudah belasan bahkan puluhan tahun. Kok bisa ya?
- Begitulah, rezeki itu memang tidak masuk akal. Dan kalau Anda mau membuka mata lebih lebar lagi, Anda akan tersadar, Tuhan itu memang Maha Mencukupkan.
- Bukankah Dia yang telah menghadirkan kita ke muka bumi ini? Pastilah Dia akan bertanggung jawab untuk mencukupkan rezeki kita. Asalkan kita mau ikhtiar dan yakin. *Right?*
- Memang, soal rezeki, sampai kapan pun matematika manusia tidak bakal sanggup menyamai matematika Tuhan. *Right?*
- Namun demikian, dengan otak kanan, mudah-mudahan sedikit-banyak Anda dapat memahami matematika Tuhan dan memanfaatkannya.

Memahami Ketidakpastian

Kita lanjutkan. Di satu sisi, rezeki, jodoh, dan maut itu adalah sesuatu yang pasti. Maksudnya, yah, pasti terjadi! Di sisi lainnya, itu semua serba tidak pasti: berapanya, siapanya, di mananya, kapannya, dan bagaimananya. Jadi, lebih besar unsur tidak pastinya ketimbang unsur pastinya. Nah, dengan pola pikir lateralnya, orang yang kuat otak kanannya mampu menyikapi ketidakpastian, perubahan, dan risiko. Maka jadilah mereka penemu dan pemimpin.

Oya, masih ingat kejadian George W. Bush yang dilempari sepatu oleh seorang wartawan? Sungguh, saya pribadi turut menyayang-



kan kejadian ini. Bukan apa-apa. 'Kan sepatunya bisa rusak. Hehehe! Maksud saya, pemimpin itu memang harus mampu menyikapi ketidakpastian, mulai dari lemparan sepatu sampai dengan lemparan dinamit. Terlepas dari itu, salah satu kelebihan bisnis jaringan, seluruh *member* dilatih oleh *Support System* untuk menjadi pemimpin.



Pemimpin harus mampu hadapi ketidakpastian.

Sebaliknya, dengan pola pikir liniernya, orang yang kuat otak kirinya tidak mampu menyikapi ketidakpastian, perubahan, dan risiko. Maka jadilah mereka pengikut dan bawahan. Apa yang mereka inginkan hanyalah kepastian. Menurut mereka, biarlah sedikit, asal pasti. Akhirnya, itulah yang mereka dapatkan! Yah, serba pasti semua! Pasti kecil gajinya, pasti terbatas pengaruhnya, pasti sedikit pengalamannya, pasti begitu-begitu saja hidupnya. Namun begitu, pengikut atau bawahan itu tetaplah penting. Tanpa bawahan, apa berani Anda keluar dari rumah? Hehehe!

Sidang pembaca sekalian, orang yang kuat otak kanannya, inilah yang disebut dengan Golongan Kanan. Nah, untuk sepuluh menit ke depan, saya akan menemani dan membimbing Anda untuk menjadi Golongan Kanan. Yah, anggap saja sekarang saya duduk di samping Anda. Bersiap-siaplah!

Memahami Otak Kanan

Di dalam kitab suci, perkataan akal muncul 49 kali
dan perkataan cahaya juga muncul 49 kali.
Memang, akal itu laksana cahaya.
Ianya menyinari kehidupan.

Bukan kebetulan, buku yang Anda pegang ini adalah seri kelima tentang otak kanan.

- Sejak 1810 Joseph Gall telah menemukan bahwa pusat pikiran dan perasaan itu berada di otak. Bukan di hati. Bukan pula di jantung. Dan temuan ini telah diaminkan seluruh pakar di sepanjang zaman.
- Sejak 1930-an pakar-pakar meyakini bahwa otak kiri adalah otak rasional, yang terkait dengan IQ. Sementara otak kanan adalah otak emosional, yang terkait dengan EQ.
- Tahukah Anda, otak kanan itu yang menentukan 80 persen kesuksesan, lantaran tak terpisahnya otak kanan dengan EQ?
- Tahukah Anda, kuatnya otak kanan membuat Anda lebih *self-motivated,* lebih supel, lebih cerdas emosi, dan lebih awet muda? Ini hasil penelitian. Bukan kata-kata saya.
- Tahukah Anda, menurut Thomas Friedman, seorang penulis yang dianugerahi Penghargaan Pulitzer, "Apabila Anda ingin mengasah otak kanan, maka lakukanlah sesuatu yang Anda cintai."
- Tahukah Anda, Golongan Kanan melakukan sesuatu karena panggilan jiwa, bukan panggilan kerja? Sepenuh hati, bukan sepenuh gaji.
- Tahukah Anda, tanpa otak kanan, Anda tidak lebih dari seonggok prosesor komputer?
- Tahukah Anda, sekitar 80 sampai 85 persen penduduk bumi ini adalah Golongan Kiri? Sisanya sekitar 15 sampai 20 persen adalah Golongan Kanan. Lagi-lagi, ini hasil penelitian. Bukan kata-kata saya.
- Tahukah Anda, otak kiri Anda akan lebih aktif, sewaktu Anda terjaga? Sebaliknya, otak kanan Anda akan lebih aktif, sewaktu Anda tidur. Karena itulah, ketika tidur, kemahiran-kemahiran khas kanan –seperti kreativitas, imajinasi, intuisi, dan sintesis– dapat bermunculan.
- Konon, dualisme otak inilah yang menjadikan manusia berpikir serba biner. Kiri-kanan, kalah-menang, lambat-cepat, rugi-laba, Timur-Barat, dan seterusnya. Yah, walaupun begitu, kedua belahan otak ini bekerja beriringan dan saling mendukung.

Perbedaan Otak Kiri & Otak Kanan

Otak Kiri	Otak Kanan
Rasional, terkait IQ	Emosional, terkait EQ
Kognitif, logis	Afektif, intuitif
Realistis, analistik	Imajinatif, artistik
Kuantitatif, aritmatik	Kualitatif, spasial
Serial, linier	Paralel, lateral
Terencana, kausal	Tak terencana, impulsif
Segmental, fokus	Holistik, difus
Verbal, eksplisit	Visual, implisit
Intrapersonal, *self-centric*	Interpersonal, *other-centric*
Motorik kanan	Motorik kiri

Ketika Pendidikan Dipertanyakan...

Tragisnya, seperti yang Anda maklum, pendidikan konvensional -mulai dari sekolah dasar hingga perguruan tinggi–selalu dan terlalu banyak memanjakan otak kiri. Hanya 10 persen mata pelajaran yang mengasah otak kanan. Terlebih-lebih pendidikan paska sarjana. Pokoknya, makin tinggi, makin kiri. Cuma pendidikan di taman kanak-kanak yang masih menaruh perhatian pada otak kanan. (Istilah saya, perguruan tinggi itu adalah perguruan kiri dan taman kanak-kanak itu adalah taman kanan-kanan. Hehehe!)

Digojlok pendidikan kiri selama hampir 20 tahun, tak dapat dielakkan, mayoritas orang menjadi Golongan Kiri. Cuma segelintir orang yang menjadi Golongan Kanan. Jadilah Golongan Kanan ini minoritas. Repotnya, pola pikir si minoritas ini jelas-jelas tidak sejalan dengan pola pikir si mayoritas. Si minoritas 'kan cenderung kreatif, imajinatif, intuitif (*feeling-based*), impulsif (spontan), dan lateral (acak). Ujung-ujungnya, si minoritas sering dicap sinting oleh si mayoritas. Pst, di mana-mana orang sukses itu memang minoritas dan sering dicap sinting. *Right?*

Sekitar 500 tahun sebelum Isa Al-Masih lahir dan menebar pengaruh ke seluruh dunia, Konfusius telah berkelana dan bersikukuh, "Sebuah gambar setara nilainya dengan seribu kata." Seperti biasa, Konfusius hampir selalu benar. Gambar itu kanan, kata-kata itu kiri. Saya perjelas, satu kali kanan nilainya setara dengan seribu kali kiri! Albert Einstein pun bersikukuh, "Imajinasi itu lebih utama daripada

ilmu pengetahuan." Imajinasi itu kanan, ilmu pengetahuan itu kiri. Saya perjelas, kanan itu lebih utama daripada kiri! *Right?*

Ngomong-ngomong, kalau Anda memang serius dengan otak kanan, bacalah kitab *13 Wasiat Terlarang! Dahsyat dengan Otak Kanan!* yang membongkar tuntas misteri otak kanan, dilengkapi dengan *Right Test* untuk menguji otak kanan dan *Right Tips* untuk mengasah otak kanan. Selamat mencoba!

Ketika Golongan Kanan Mengendalikan Dunia...

Dari Sabang sampai Merauke, barangkali hanya saya dan segelintir inspirator yang berpihak di kanan. Kebanyakan inspirator berpihak di kiri. Sementara, sebagian inspirator memilih untuk imbang kanan-kiri. Akan tetapi, bukankah dunia ini menuntut keseimbangan? Itu betul! Makanya, pemimpin yang kanan, pengikut yang kiri. Pengusaha yang kanan, karyawan yang kiri. Orang kaya yang kanan, orang miskin yang kiri. Generalis yang kanan, spesialis yang kiri. Penjual yang kanan, akuntan yang kiri. Imbang 'kan?

Mari kita buktikan salah satunya. Pemimpin itu adalah Golongan Kanan:

- Bukankah pemimpin itu mesti lebih kreatif daripada pengikut?
- Bukankah pemimpin itu mesti lebih imajinatif?
- Bukankah pemimpin itu mesti lebih intuitif?
- Lebih impulsif dan lebih lateral. Yang namanya pengikut, yah sebaliknya, mesti urut-urut dan terencana.
- Lebih berani menghadapi perubahan dan risiko. Yang namanya pengikut, yah sebaliknya, menghindari perubahan dan risiko.
- Lebih memandang keseluruhan (holistik).
- Lebih memahami tersirat (implisit).
- Lebih menguasai hubungan-hubungan (interpersonal).
- Itu artinya, kalau Anda pemimpin, kalau Anda ingin menjadi pemimpin, maka Anda harus cenderung kanan. Makin tinggi, yah makin kanan. Kirinya sekadarnya saja.
- Lagi pula, pekerjaan kiri masih bisa diwakilkan kepada orang lain.

Begitulah, otak kanan itu tidak terkira pentingnya. Bahkan menurut saya, asahlah otak kanan untuk hijrah ke sisi kanan dalam *Cashflow Quadrant*-nya Robert Kiyosaki, seorang pengajar ilmu kekayaan.



Golongan Kanan lebih menguasai hubungan-hubungan.

- Bukankah penghuni kuadran kanan seperti pengusaha dan investor itu cemerlang otak kanannya? Sebaliknya, bukankah penghuni kuadran kiri seperti karyawan dan profesional itu cemerlang otak kirinya?
- Robert Kiyosaki saja belum tahu korelasi antara kuadran kanan dengan otak kanan. Ia juga belum tahu bahwa Ayah Kaya *(Rich Dad)* itu adalah Ayah Kanan *(Right Dad)*. (Maaf Robert Kiyosaki, mestinya Anda baca buku saya sebelumnya, *10 Jurus Terlarang!*)
- Meski begitu, Robert Kiyosaki telah menyimpulkan bahwa dunia ini disesaki oleh Golongan Kiri. Lebih lanjut menurutnya, Golongan Kiri sering berujar, "Kalau Anda sependapat dengan saya, Anda cerdas. Kalau tidak, Anda idiot." Begitulah Golongan Kiri. Dengan gampangnya ia menganggap pendapatnya yang terbaik. Saklek.
- Pakar pemasaran Al Ries di buku terbarunya *War in the Boardroom* juga menyesalkan. Menurutnya, kekacauan bisnis sering terjadi gara-gara manajemen itu berpikir terlalu kiri. (Maaf Al Ries, soal ini, saya sudah duluan. Saya sudah menulisnya di buku *10 Jurus Terlarang!* tahun 2006 yang lalu.)
- Sepasang pengusaha, Purdi Chandra dan Bob Sadino, turut menyesalkan, "Golongan Kiri itu sok tahu dan sok pintar. Padahal, dari segi duit, mereka itu tidak ada apa-apanya."
- Golongan Kanan, lantaran berpikir holistik, menguasai interpersonal, dan terbiasa dengan perubahan, maka mereka maklum bahwa bukan cuma satu jawaban yang benar.

Ketika Konsep Keseimbangan Direvisi...

Konsep keseimbangan memang memiliki daya pukau tersendiri. Walhasil, konsep keseimbangan otak kiri dan otak kanan berhasil menghipnotis kita. Padahal bukan keseimbangan mentah-mentah seperti itu yang disarankan. Karena, kalau kita telaah lebih lanjut:

- Dimensi IQ itu banyak kaitannya dengan otak kiri. Lihat saja sifat-sifatnya satu per satu: kognitif, realistis, matematis, eksplisit, dan *self-centric*.
- Dimensi EQ itu banyak kaitannya dengan otak kanan. Di mana sifat-sifatnya: afektif, empati, luwes, implisit, dan *other-centric*. Itu juga yang saya tulis pada buku-buku sebelumnya.
- Riset di seantero jagat pun dengan sahih menyimpulkan, kesuksesan itu memerlukan peranan EQ sekitar 80 persen. Sedangkan IQ sekitar 20 persen.
- Jadi, dominan EQ. Bukan imbang IQ-EQ. Bukan pula imbang kiri-kanan.
- Dengan begitu, lagi-lagi disarankan agar Anda untuk dominan kanan. Bukan imbang kiri-kanan. Ibaratnya otak sadar dan otak bawah sadar. Mana yang lebih menentukan? Yah, otak bawah sadar. Dengan kata lain, bukan imbang otak sadar dan otak bawah sadar. Melainkan dominan otak bawah sadar.

Sebelum Anda membantah saya, coba deh Anda amati dulu para direktur atau *owner* perusahaan besar:

- Mereka itu dominan kanan. Lebih visioner, lebih kreatif, lebih intuitif, lebih impulsif, berpikir holistik, empati ke semua pihak, dan memahami yang tersirat.
- Mereka kirinya sekadar saja. Tidak terlalu memahami detil, tidak terlalu menguasai kalkulasi, dan tidak terlalu fokus.
- Terus, siapa yang mesti imbang kanan-kiri? Para manajer madya.
- Terus, siapa yang mesti dominan kiri? Para bawahan.
- Jadi, ada yang dominan kanan, ada yang imbang, dan ada yang dominan kiri. Bergantung posisi dan cita-cita masing-masing.
- Akhirnya semuanya saling melengkapi dan saling menyeimbangkan. Inilah konsep keseimbangan yang disarankan. Tolong jangan dibantah!

Ketika Golongan Kanan Menciptakan Keajaiban...

Jelas sudah, hanya dengan otak kanan:

- Anda dapat memercayai kekuatan Sepasang Bidadari dan keajaiban-keajaiban yang lain, serta memanfaatkannya.
- Anda dapat menemukan Pembeda Abadi di tengah berkecamuknya persaingan.
- Anda berani meninggalkan Simpul Pekerjaan dan mencoba Simpul Perdagangan.
- Anda berani berteriak, "Mau keluar dari kemiskinan? Tingkatkan pendapatan!" Kebalikannya, Golongan Kiri cuma berani berbisik, "Ketatkan pengeluaran."
- Anda berani menantang status quo, mencari pendekatan-pendekatan baru, memahami pesan-pesan tersembunyi (implisit), dan membuat perumpamaan-perumpamaan (metafora).
- Anda berani bersedekah sebelum memulai usaha atau dapat kerja. Justru dengan begitu, usaha dan kerjanya akan lebih lancar.
- Anda mau keluar dari rutinitas, misalnya mengganti gaya rambut.
- Anda mau pergi dan pulang lewat jalan yang berbeda. Ternyata agama juga mengajarkan demikian.
- Anda mau bergurau, bermain, bercerita, dan bernyanyi, yang ujung-ujungnya dapat menghangatkan suasana.
- Anda dapat menghafal 99 sifat Tuhan dalam waktu 2 jam dengan cara 'dilagukan', visual, cerita, perumpamaan, dan permainan. (Kebetulan, saya pernah menerapkannya. Terbukti, dengan cara-cara kanan, saya dapat menghafalnya dengan lebih cepat dan lebih menyenangkan.)
- Anda dapat berbuat dua hal sekaligus (paralel), misal kerja sambil zikir.
- Anda dapat bershalawat di tengah kesibukan.
- Anda dapat bertawakkal di tengah kebuntuan.
- Anda dapat bersyukur tatkala ditimpa masalah. Justru di situlah tersimpan potensi rezeki, kesempatan 'naik kelas', dan hikmah berharga.



Golongan Kanan dapat ciptakan keajaiban-keajaiban.

- Ringkas kata, dengan otak kanan, Anda dapat menciptakan keajaiban-keajaiban. Apakah itu dalam karier, bisnis, kehidupan, ibadah, pokoknya dalam apa pun!

Ketika Istilah-Istilah Serba Kanan Ditemukan...

Kita lanjutkan. Setelah sekian lama, inilah yang saya temukan:

- Satu kutipan religius berbunyi, "Mulailah dengan yang kanan." Maknanya luas. Salah satu maknanya menurut saya juga menurut Ary Ginanjar, "Mulailah dengan otak kanan," atau, "Utamakan otak kanan."
- Budaya Islam, Kristen, dan Indonesia, juga akrab dengan istilah-istilah serba kanan yang seluruhnya identik dengan kebaikan.
- Kalau Al-Quran punya istilah 'golongan kanan', maka Injil punya istilah 'domba sebelah kanan'.
- Kalau orang Padang punya istilah 'langkah kanan', maka orang Batak punya istilah 'jalan sebelah kanan'. Bangsa Indonesia sendiri punya istilah 'tangan kanan'.
- Al-Quran dibaca dari kanan ke kiri, tidak seperti kitab-kitab lainnya.
- Adapun manajemen punya istilah, "Boss is always right." Terlepas dari makna aslinya, makna lainnya adalah, "Atasan itu selalu kanan." Karena atasan memang lebih kanan daripada bawahan.
- Kebetulan dalam Bahasa Inggris, 'kanan' dan 'benar' itu sama-sama diterjemahkan jadi 'right'. Mungkin ini isyarat, kanan itu memang benar.
- Kebetulan pula, 'kiri' dan 'ketinggalan' itu sama-sama diterjemahkan jadi 'left'. Mungkin ini isyarat, kiri itu memang ketinggalan.

- Sebuah rambu-rambu bertuliskan, "Gunakan lajur kanan untuk mendahului." Mungkin ini isyarat, gunakan otak kanan untuk mendahului pesaing.
- Sebaliknya, sebuah rambu-rambu bertuliskan, "Gunakan lajur kiri untuk lambat-lambat." Mungkin ini isyarat, gunakan otak kiri untuk lambat-lambat dan ditinggalkan oleh pesaing.
- Ketika penumpang angkutan umum berteriak, "Kiri-kiri!" maka segeralah angkutan umum itu melambat dan berhenti. Mungkin ini isyarat, kiri itu memang artinya lambat-lambat. Hehehe!
- Ketika wisuda, rektor memindahkan tali di topi wisudawan dari kiri ke kanan. Mungkin ini isyarat, "Selamat tinggal dunia kampus yang kiri. Selamat datang di dunia nyata yang kanan." Hahaha!
- Ketika lagu khas Jawa Timur dinyanyikan, "Rek, ayo rek!" maka pembaca buku ini akan bergumam, "Right, ayo right!" Huahaha!
- Kesimpulannya, *gimanapun*, *nganan* itu lebih baik ketimbang *ngiri*.

Bertindak Cara Kiri

Sudah cukup tertawanya. Berikut ini sedikit catatan tentang otak kiri:

- Kalau Anda merancang impian pakai otak kiri, yah susah. Pasti sekadar-sekadar saja impiannya.
- Kalau Anda mencari solusi pakai otak kiri, yah susah. Pasti itu-itu saja jawabannya.
- Kalau Anda menjajal inovasi pakai otak kiri, yah susah. Pasti bisanya cuma ikut-ikutan.
- Kalau Anda bersedekah pakai otak kiri, yah susah. Pasti segitu-gitu saja jumlahnya.
- Kalau Anda membuka usaha pakai otak kiri, yah susah. Pasti kebanyakan, "Hitung-hitung, tapi-tapi, kalau-kalau, jangan-jangan!"

Demikianlah, Golongan Kiri keranjingan dengan segala sesuatu yang:

- Urut.
- Teratur.
- Terukur.
- Terencana.



- Tertulis.
- Satu per satu.
- Fokus.
- Pasti.
- Masuk akal.
- Telah dilakukan selama ini.
- Tidak melibatkan banyak orang.
- Tidak melibatkan kreativitas, imajinasi, dan perasaaan.

Pokoknya, Golongan Kiri maunya melakukan hal-hal yang itu-itu saja –sesuatu yang sangat membosankan bagi Golongan Kanan. Mohon maaf, kalau cuma begitu, pastilah Anda akan menjadi karyawan rendahan sampai lima tahun ke depan. Investor Warren Buffet pun sempat terheran-heran, "Saya selalu tercengang melihat orang ber-IQ tinggi yang meniru orang lain tanpa berpikir." Tidak perlu tercengang apalagi sampai tenganga-nganga. Memang begitulah Golongan Kiri. Bisanya cuma ikut-ikutan.

Padahal:

- Lha, kalau serba urut, giliran mentok pada langkah pertama, maka tidak akan ada langkah kedua, ketiga, keempat, dan seterusnya.
- Bukankah spontanitas, kreativitas, dan imajinasi dapat menghadirkan sesuatu yang mengejutkan dan menakjubkan?
- Ujung-ujungnya cara-cara kiri inilah yang membuat Anda menjadi penjagal inovasi, menjadi orang rata-rata, dan menjadi karyawan rendahan seumur-umur. Apa mau?
- Ngomong-ngomong, Anda tahu apa persamaan iPOD, iPHONE, dan iPPHO? Mungkin, sama-sama inovatif, hehehe!

Contohnya, belajar berenang cara kiri. Anda mau tahu seperti apa? Dia akan mencari buku panduan renang, mencari pelatih renang, latihan di luar kolam, dan latihan di dalam kolam. Entah sekian minggu, barulah dia bisa berenang. Kelamaan! Lantas, bagaimana dengan belajar berenang cara kanan? Dia akan mencari teman yang bisa berenang, terus langsung *nyebur* di kolam yang dangkal, bersama teman tersebut. Selesai! Kurang dari satu jam, dia langsung bisa berenang.

Ada baiknya Anda tahu, bab ini adalah bagian terakhir yang saya tulis di buku ini. Bukan bab ketujuh. Jadi, tidak urut. Beginilah menulis cara kanan. Dan cara ini saya telah terapkan dalam menulis buku-buku saya sebelumnya. Satu kali pun saya tidak pernah menulis urut. *Kebayang gak* penulis lain yang mengharuskan dirinya untuk menulis serba urut. Saat dia mentok pada suatu bab, yah mentoklah bab-bab lainnya. Dengarkan saya. Satu-satunya orang yang harus urut adalah tukang urut! Hehehe!

Dalam buku *Marketing is Bullshit... Meledakkan Profit dengan Kreativitas & Otak Kanan*, dibeberkan trik-trik kreatif agar Anda dapat menyulap pelanggan jadi pesuruh, sakit jadi duit, sampah jadi rupiah, dan promosi dengan biaya nyaris nol. Keren bin paten 'kan? Pendek kata, dengan otak kanan, tidak ada yang mustahil!

Memulai Usaha Cara Kiri

Tidak cukup sampai di situ. Beginilah memulai usaha cara kiri:

- menghitung kelayakan
- mengamati pesaing
- menguasai teknis
- mengumpulkan modal
- mencari lokasi
- mencari karyawan
- mencari alat-alat
- memulai usaha
- memasarkan produk
- kalau berhasil, baru sedekah



Memulai usaha, tidak sesulit yang dibayangkan.

Padahal, bukan begitu yang diajarkan oleh otak kanan. Cukup sedekah, memasarkan produk, dan memulai usaha. Selesai! Yang lain, *nyusul*. Jadi, jauh lebih cepat, jauh lebih hemat, dan tepat sasaran. Iya 'kan? Sudahlah, pokoknya Anda harus mengangguk. Bukan itu saja. Yang paling penting, urusan modal dan lokasi tidak lagi jadi kambing hitam dalam memulai usaha. Percayalah, mencari kambing hitam itu tidak baik. Kalau mencari kambing kurban, nah, itu baru baik. Hehehe!

Masih penasaran dengan dalih-dalih orang kiri? Simak saja dan lihatlah bagaimana Golongan Kanan mematahkan dalih-dalih itu dengan sekali sambar.

- Kata si kiri, "Punya modal dulu, ntar baru bisa buka usaha."
- Balas si kanan, "Pakai modal orang lain 'kan bisa!" atau "Pakai brosur dulu 'kan bisa!"
- Kata si kiri, "Studi kelayakan dulu, ntar baru buka usaha."
- Balas si kanan, "Buka usaha dulu, ntar baru usahanya dilayakkan."
- Kata si kiri, "Makanannya enak dulu, ntar baru ramai."
- Balas si kanan, "Dibikin ramai saja dulu, ntar kesannya enak."
- Kata si kiri, "Barangnya bagus dulu, ntar baru dijual mahal."
- Balas si kanan, "Dijual mahal saja dulu, ntar kesannya bagus."
- Kata si kiri, "Omzetnya besar dulu, ntar baru bisa terkenal."
- Balas si kanan, "Dibikin terkenal saja dulu, ntar omzetnya bisa besar."
- Kata si kiri, "Sekolah tinggi-tinggi dulu, ntar baru bisa sukses."
- Balas si kanan, "Belajar formal secukupnya saja. Terus, perbanyak belajar informal. Dengan gitu, baru bisa sukses."
- Kata si kiri, "Kami bangga dengan gelar kesarjanaan."
- Balas di kanan, "Kami bangga dengan gelar barang dagangan." Maksudnya, menggelar barang dagangan.
- Kata si kiri, "Mau kreatif, yah, baca buku teks dulu."
- Balas si kanan, "Mau kreatif, baca kitab *13 Wasiat Terlarang* dulu." Hehehe!

Jadi, boleh urut, boleh tidak. Yang penting, urut itu tidak menjadi suatu keharusan! Kecuali? Yap, betul! Kecuali tukang urut! Hehehe!

Ibadah Cara Kiri

Sidang pembaca sekalian, inilah ibadah cara kiri:

- Kaya dulu, baru sedekah, baru umrah.
- Mapan dulu, baru menikah, baru punya anak.
- Cukup dulu, baru berbakti kepada orangtua.
- Dapat nikmat dulu, baru bersyukur, baru husnudzon.
- Punya kebebasan waktu dulu, baru shalat dhuha, baru shalat tahajjud.



- Merasa berdosa dulu, baru shalat taubat, baru istighfar.
- Selesai shalat dulu, baru zikir.
- Zikir dengan hitung-hitungan khusus.
- Sepintas, ini semua tampak masuk akal.

Padahal otak kanan dan agama malah mengajarkan kebalikannya:
- Sedekah dulu, barulah rezekinya bisa berlimpah.
- Menikah dulu, barulah rezekinya bisa berlebih.
- Bersyukur, husnudzon, istighfar, dan zikir itu mesti diamalkan kapanpun, di mana pun, dan tidak harus ada sebab-sebab khusus, juga tidak harus ada hitungan-hitungan khusus. (Boleh sih boleh. Tapi tidak harus.)
- Tidak percaya? Coba baca Sepasang Bidadari dan Perisai Langit.
- Memang, otak kiri dan otak kanan senantiasa bekerja beriringan dan saling mendukung. Apalagi terkait ibadah, otak kiri sangat berperan untuk keteraturan dan penghafalan. Apa yang sesalkan di sini adalah pola pikir kiri yang berlebihan, terutama soal rasionalitas.



Perlu otak kanan untuk pahami agama.

Sedekah Cara Kiri

Sejenak bayangkan, seseorang berpesan kepada Anda, "Saya menitipkan harta untuk Anda. Segini jumlahnya. Harta ini boleh Anda pakai. Hanya saja, *sebagian* tolong Anda berikan kepada si Abu." Perhatikan baik-baik, kata kuncinya adalah *sebagian*. Menurut penafsiran Anda, berapakah yang akan Anda berikan kepada si Abu? Yah, menurut penafsiran saya:
- Kalau orang itu mengatakan *sebagian kecil*, mungkin itu jumlahnya 5-10 persen. Sekali lagi, ini mungkin.
- Kalau orang itu mengatakan *sebagian besar*, mungkin itu jumlahnya 60-90 persen.
- Nah, karena orang itu mengatakan *sebagian*, mungkin itu jumlahnya 20-40 persen.

Terus, apa hikmahnya? Di kitab suci jelas-jelas termakhtub, hendaklah kita menyedekahkan *sebagian* dari harta yang kita miliki. Entah berapa kali kata *sebagian* itu disebutkan. Tolong dijawab, berapakah *sebagian* itu? Mungkin saja, jumlahnya 20-40 persen. Lantas, berapakah sedekah kita selama ini? Kebanyakan dari kita, saya yakin, sedekahnya kurang dari 10 persen. Mulai sekarang, alangkah mulianya kalau kita menargetkan sedekah 20-40 persen atau lebih. Sekiranya belum bisa, yah, sekurangnya 10 persen dan terus ditingkatkan. (Lihatlah Nabi Muhammad, Abu Bakar, dan Abdurrahman Bin Auf yang bersedekah hampir 100 persen. Sementara, Umar Bin Khattab bersedekah sekitar 50 persen. Dengan sedekah sebesar itu, mereka pun memilih gaya hidup yang sederhana, walaupun aslinya kaya-raya.)

Untuk mengetahui manfaat-manfaat tersembunyi dari sedekah, jangan lewatkan Perisai Langit. Hm, kita tahu persis, otak kiri yang realistis, matematis, dan *self-centric* selalu punya sekarung alasan untuk menunda sedekah, memperkecil sedekah, dan bersedekah tidak dalam bentuk uang. Ada-ada saja alasannya. Di sinilah dituntut peranan otak kanan. Maksudnya, jangan banyak alasan, jangan banyak pikir! Sedekah, yah sedekah saja! Yang segera, yang banyak, yang berbentuk uang! Tidak jadi soal, apakah kita dalam keadaan sempit atau lapang! *Right?*

Menikah Cara Kiri

Seterusnya, bagaimana dengan menikah? Beginilah menikah cara kiri:

- berkenalan
- pendekatan
- pacaran
- punya pekerjaan tetap
- punya kendaraan
- punya rumah
- punya isi rumah
- tunangan
- lamaran
- menentukan hari baik
- seserahan



- menyebar undangan
- akad nikah
- resepsi dari pihak keluarga istri
- resepsi dari pihak keluarga suami
- bulan madu

Padahal, bukan begitu yang diajarkan oleh otak kanan dan agama. Cukup kenalan, lamaran, dan akad nikah. Selesai! *By the way,* itu juga yang saya lakukan. Cepat, hemat, dan tepat sasaran 'kan? Hm, masih ingat kisah karyawati baru yang langsung dilamar di Sepasang Bidadari? Ironisnya, sekarang coba lihat di sekitar kita, betapa banyak orang yang takut menikah hanya gara-gara tidak punya ini dan itu, belum mampu ini dan itu. Yah, otak kirinya sudah kebablasan! (Hei, di sini saya bicara soal nikah, bukan kawin! Lha, apa bedanya? Yah, beda. Kalau nikah, pakai *surat*. Kalau kawin, pakai *urat*. Hehehe!)

Lagi pula, bukan main pemborosan pernikahan yang telah kita lakukan selama ini, atas nama adat, kebiasaan, tidak mau kalah, dan peristiwa sekali seumur hidup. Giliran untuk undangan dan resepsi, puluhan juta siap untuk dihambur-hamburkan. Lha, giliran untuk umrah dan haji, alasannya tidak punya uang. Memangnya, undangan dan resepsi itu hukumnya apa? Umrah dan haji itu hukumnya apa? Pastilah kita maklum, umrah dan hajilah yang mestinya lebih diutamakan.

Sembuh Cara Kiri

Hm, Anda atau orang-orang di sekitar Anda sedang sakit? Dan Anda sudah bosan dengan sembuh cara kiri, seperti berobat atau ke dokter? Ini dia sembuh cara kanan! Perlu dicatat, pertama, saya dan orang-orang di sekitar saya telah menerapkannya. Kedua, Anda tetap boleh berobat atau ke dokter. Tapi, tidak harus. Baiklah, begini caranya.

- Pakai otak kanan Anda. Maksud saya, jangan terlalu dipikirkan. Kalau Anda mau sehat, maka sebutkan kata sehat dan bayangkan kondisi sehat itu. Sebaliknya, kalau Anda mau terus-terusan sakit, maka sebutkan kata sakit dan rasakan kondisi sakit tersebut. Terserah Anda, maunya apa.

- Sebisa-bisanya berkatalah, bersikaplah, dan bertindaklah layaknya orang sehat. Dengan kata lain, berpura-pura sehat sampai Anda benar-benar sehat. Apabila ada orang yang menanyakan kabar Anda, maka jawablah, "Alhamdulillah, puji Tuhan, saya sehat-walafiat!" Jangan malah mengeluh-ngeluh, "Waduh, hidung mampet! Perut kembung! Kepala berat!"
- Ingatlah, setiap kali Anda mengeluh—disadari atau tidak, diucapkan atau tidak—maka otak akan merekam keluhan itu dan menguatkannya. Maka pastikan otak merekam dan menguatkan sesuatu yang positif.
- Hindari mendengar lagu-lagu cengeng, karena itu akan melemahkan otak dan tubuh Anda. Pada dasarnya, dalam keadaan sehat sekalipun, lagu-lagu cengeng itu dapat melemahkan otak dan tubuh Anda.
- Tetapkan kapan Anda akan sehat dan perjelas semuanya. Terus, lakukan ini semua berulang-ulang dengan penuh keyakinan.
- Mintalah doa kesembuhan dari orang-orang terdekat, terutama Sepasang Bidadari. Sampai di sini, boleh dikatakan, adab doa dan hukum LOA telah bekerja kira-kira 95 persen.
- Syukuri sakit tersebut. Kalau pakai otak kiri, pastilah sulit untuk menyukuri sakit. Namun kalau pakai otak kanan, itu sih mudah-mudah saja. Kebetulan, dalam kitab *13 Wasiat Terlarang!* dipaparkan panjang-lebar mengapa menyukuri sakit itu malah menyehatkan.
- Minumlah air zamzam atau air zikir. Lagi-lagi, dalam kitab *13 Wasiat Terlarang!* dipaparkan panjang-lebar mengapa air ini sangat menyehatkan. Pastinya, secara ilmiah.
- Bersedekahlah sekurangnya 10 persen dari biaya berobat dan dokter.
- Dengan izin-Nya, Anda akan sembuh dalam waktu yang jauh lebih cepat daripada orang rata-rata. Bahkan, dalam hitungan jam. Yah, ini bergantung pada kekuatan otak kanan dan keyakinan Anda.

Mengasah Kreativitas

"Shui you yuan shu you gen." Begitulah, tiap sungai ada sumbernya, tiap pohon ada akarnya. Sidang pembaca sekalian, di CD bonus Anda akan mencicipi manisnya buah-buah kemenangan yang berasal dari satu pohon langka yang bernama kreativitas. Yah, nikmati saja satu per satu.

- Berkat kreativitas, Tom Mc Ifle, seorang Master Coach dari iCoach, dapat membantu klien-kliennya meningkatkan omzet tanpa iklan. Bocoran trik-triknya dapat Anda pelajari di kedua bukunya, *Profit is King* dan *Big Brain Big Money*.
- Berkat kreativitas, Badroni Yuzirman dapat membangun komunitas Tangan Di Atas dan Asri Tadda dapat mencetak uang ratusan juta, hanya melalui blog. Betul sekali, hanya melalui blog.
- Berkat kreativitas, Hendy Setiono dan Denni Delyandri dapat memanfaatkan sebuah peluang usaha, yaitu kebab dan oleh-oleh khas Batam.
- Berkat kreativitas, A. Pramono berhasil memanfaatkan artis-artis untuk promosi usahanya, Ayam Bakar Mas Mono.



Clocky, weker yang bisa melompat-lompat.

Dalam sebuah seminar, panitia seminar berhasil menjual buku saya *Marketing is Bullshit*... seharga Rp1 juta! Padahal, harga aslinya cuma Rp40 ribu! Yang lebih mengherankan, saya pribadi tidak berada di sana! Yang paling mengherankan lagi, orang-orang malah berebut membeli buku itu! Tunai! Kok bisa? Bagi Golongan Kanan tidak ada yang mustahil. Panitia berhasil menjualnya karena melibatkan kreativitas dan perasaaan. (Yang jelas, saya berani bertaruh, kejadian ini tidak ada rekayasa sama sekali.)

Masih soal kreativitas. Setelah lulus dari MIT dan menjalani pelatihan *high-tech* bertahun-tahun, Gauri Nanda coba menghadirkan sebuah jam weker yang unik dan menggelitik. Namanya Clocky. Bukan sekadar berbunyi lantang di pagi hari, tetapi juga melompat-melompat di sekitar kamar Anda. Jadi, untuk mematikannya, mau tidak mau Anda harus mengejarnya. Dengan begitu, Anda pun bangun *beneran*. Gauri Nanda, gadis asal Detroit ini, mengaku

terilhami dari pengalaman pribadinya yang begitu susah bangun pagi dan begitu mudah mematikan jam weker. Kreatif 'kan? Saya pribadi sempat tersenyum-senyum sekian menit begitu mengetahui Clocky untuk pertama kalinya.

Mengubah Diri

Tolong Anda garisbawahi, kreativitas itu bukan cuma soal aneh-aneh. Ketahuilah, kreativitas juga meliputi semangat perubahan.

Terlepas dari itu, sejenak pikirkan sebuah alat yang berperan untuk:
- beribadah
- mencari rezeki
- melindungi keluarga
- menghadirkan keturunan
- dan masih banyak lagi

Begitu besar perannya! Dan tahukah Anda, alat apakah itu? Itulah tubuh Anda! Karenanya, tubuh yang sehat menjadi nikmat kedua terbesar. (Sedangkan nikmat terbesar dari-Nya adalah iman.) Nah, sebagai alat yang sedemikian besar perannya, apakah ianya boleh dirusak? Tentu saja, tidak boleh! Sekecil apa pun, tetap saja tidak boleh! Namun, sebagian dari kita sering merusak alat ini, baik secara sadar maupun tidak sadar. Misalnya, dengan merokok, tidur telat, bangun telat, makan berlebihan, kerja berlebihan, dan tidak berolahraga. Yah, tidak perlu tersinggung. Mari kita sama-sama introspeksi.

Soal merokok. Bayangkan, sejenis asap yang lebih jahat daripada asap motor, Anda hembus-hembuskan di sekitar orang-orang yang Anda sayangi. Itu artinya, Anda sengaja merusak kesehatan paru-paru dan jantung mereka, hanya karena Anda tidak dapat menahan diri. Sebagian mungkin beralasan bahwa rokok itu menghasilkan pajak yang besar dan membuka lapangan kerja yang luas. Kalau cuma itu alasannya, yah, narkoba, perjudian, dan pelacuran malah lebih menggiurkan.

Tentu kita maklum, walau itu semua ada manfaatnya, tapi jauh lebih besar mudharatnya. Lha, apa salahnya, mulai sekarang Anda berubah dengan mengurangi merokok terus-menerus. Dengarkan

saya. Sekiranya Anda adalah perokok berat, kemudian berhenti merokok karena membaca buku ini, maka segeralah SMS saya. Saya berjanji, ketika saya hadir di kota Anda, saya akan menghubungi Anda. Bukan cuma itu. Saya akan mentraktir Anda. Saya tunggu SMS dan kabar baik dari Anda. Sip?

Sekarang, soal tidur telat dan bangun telat. Tahukah Anda, ilmu otak kanan, ilmu agama, dan ilmu kesehatan justru mengajarkan sebaliknya? Tidur awal dan bangun awal. Apa untungnya? Jika Anda mau merutinkannya selama 99 hari berturut-turut, maka badan Anda akan terasa lebih ringan dan pikiran Anda akan terasa lebih jernih. Dijamin! Anda boleh pegang kata-kata saya. Percayalah, yang susah itu memulai. Lebih susah lagi, membiasakan. Tapi kalau sudah dimulai dan dibiasakan, maka hampir-hampir tidak mungkin dihentikan. Dan saya tahu Anda siap, karena Golongan Kanan itu memang selalu siap dengan perubahan.

Tolong Anda garisbawahi sekali lagi, kreativitas itu bukan cuma soal aneh-aneh. Kreativitas juga meliputi semangat perubahan. Idealnya, tentu Anda berubah menjadi lebih baik dari waktu ke waktu. Hanya saja, kadang itu tidak semudah yang diucapkan. Betul sekali, tidak semudah yang diucapkan. Nah, terkait itu, saya punya saran praktis untuk Anda. Apa itu? Manfaatkanlah momentum-momentum perubahan. Seumpama:

- tamat sekolah
- tamat kuliah
- merantau
- menikah
- mempunyai anak
- berhaji
- sakit keras atau sembuh dari sakit keras
- musibah atau selamat dari musibah
- meninggalnya orang-orang terdekat

Katakanlah:

- Anda ingin merutinkan shalat dhuha. Nah, bertekatlah, ketika *mempunyai anak* nanti, Anda akan merutinkan shalat dhuha. Untuk awal-awal, shalat dhuha 3 menit sehari juga tidak apa-apa. Kemudian, barulah ditingkatkan. Hei, jangan salah, ini



adalah shalat rezeki. Dan silakan temukan penjelasannya di Perisai Langit.

- Anda ingin merutinkan shalat tahajjud. Nah, bertekatlah, ketika *merantau* nanti, Anda akan merutinkan shalat tahajjud. Lagi pula, ini tidak seberat yang Anda pikirkan. Pakai otak kanan Anda. Untuk awal-awal, bangunlah 20 menit sebelum waktu subuh, terus sholatlah 3 menit. Kemudian, barulah ditingkatkan. Jangan salah, ini juga shalat rezeki.
- Namun, tolong diingat baik-baik, memanfaatkan momentum-momentum perubahan seperti ini adalah cara terakhir untuk berubah. Karena saya tahu persis, Anda siap berubah kapan saja -tidak harus menunggu momentum-momentum perubahan. Apalagi Golongan Kanan itu memang senantiasa siap dengan perubahan. *Right?*

Sesaat, kita tengok sejarah Islam. Terdapatlah serentetan peristiwa penting, sebut saja:


Hijrah adalah tentang semangat perubahan.

- Terancamnya Ka'bah oleh pasukan gajah dan lahirnya Muhammad.
- Turunnya wahyu pertama dan diangkatnya Muhammad menjadi nabi.
- Isra' Mi'raj dan turunnya perintah shalat.
- Berhajinya Nabi Muhammad dan sempurnanya syariat.
- Tak diragukan lagi, itu semua adalah peristiwa penting. Namun, tidak satu pun dijadikan penentuan kalender Islam. Lantas, peristiwa apa yang dijadikan penentuan? Tidak lain tidak bukan, hijrahnya Nabi Muhammad dan para sahabat dari Mekkah ke Madinah. Ngomong-ngomong soal hijrah, Anda tahu 'kan apa pesan tersiratnya? Yah, apalagi kalau bukan semangat perubahan. Saya harap Anda setuju dengan saya.

Mengasah Intuisi

Intuisi, inilah salah satu kelebihan manusia yang tidak dimiliki malaikat sekalipun. Yang dengan ini, manusia dapat mengambil keputusan seribu kali lebih tajam dan lebih cepat daripada analisa biasa. Hebat 'kan? Dalam seminar dan pelatihan, saya sering memutar video tentang intuisi dan inilah pokok-pokoknya:

- Mulailah dengan yang kanan (otak kanan)
- Maksudnya, otak kanan dulu, baru otak kiri
- Intuisi dulu, baru analisa
- *Blink* dulu, baru *think*

Seterusnya, intuisi itu dapat berangkat dari empat titik tolak, yaitu:

- Natural. Ini semacam bawaan lahir seseorang.
- Rasional. Ketika Anda mendalami suatu bidang terus-menerus, maka intuisi Anda akan sangat tajam dan cepat untuk bidang tersebut. Karena itulah, seorang montir dapat menebak kerusakan sebuah mobil, tanpa memeriksanya sama sekali. Karena itulah, seorang bankir dapat menebak kesalahan dalam satu laporan keuangan, tanpa memeriksanya sama sekali. Walaupun itu tidak selalu terjadi.
- Emosional. Ketika hubungan Anda sangat erat dengan seseorang, maka intuisi Anda terhadap orang tersebut akan sangat tajam dan cepat. Karena itulah, seorang ibu dapat mengetahui anaknya sakit, padahal anaknya tinggal di luar kota dan tidak ada kabar sama sekali. Karena itulah, seorang istri dapat mengetahui suaminya selingkuh, padahal tidak ada bukti dan tidak ada saksi sama sekali. Masih ingat soal buhul (ikatan) yang saya singgung dalam Sepasang Bidadari?
- Spiritual. Ketika Anda mendekatkan diri terus-menerus dengan Yang Maha Kuasa, mudah-mudahan Dia akan 'membisiki' Anda tentang sesuatu atau seseorang. Bisa jadi itu tentang masa sekarang, bisa jadi itu tentang masa mendatang.

Semua titik tolak di atas dapat diupayakan, kecuali titik tolak natural. Nah, kali ini saya akan mengulas tentang titik tolak spiritual. Dan perkenankan saya mengulasnya dalam bahasa Facebook. Begini:

- Pertama-tama Tuhan mesti Anda *add* sebagai *friend*.
- Terus, banyak-banyaklah ganti *status* dengan Dia.



- Terus, banyak-banyaklah komunikasi *wall to wall* dengan Dia.
- Nah, begitu Anda sudah akrab dengan Dia, mudah-mudahan Anda akan sering mendapat *notification* dari Dia.
- Sehingga intuisi Anda bisa lebih peka terhadap sesuatu atau seseorang.
- Lama-kelamaan Anda bisa lebih memahami transaksi dan partner yang tepat untuk Anda. Karena Dia sendiri yang langsung membimbing Anda.

Barangkali, muncul satu pertanyaan. *Gimana* sih caranya agar kita bisa akrab dengan Dia? Yah, cobalah bisnis modal dengkul dan bisnis modal jidat. Modal dengkul maksudnya sering-sering bersimpuh. Modal jidat maksudnya sering-sering bersujud. Sejauh ini saya mengamati, orang yang rajin mengingat Yang Maha Kuasa, rajin beribadah malam, rajin berpuasa, rajin membaca kitab suci, dan rajin memberi, maka intuisinya sangatlah tajam dan cepat. Dampak lain bagi orang yang rajin melakukan yang *beginian*, maka kata-katanya akan berenergi. Ngomong sedikit saja, niscaya kata-katanya akan didengarkan oleh orang lain dengan sungguh-sungguh. Hm, ini boleh Anda coba.

Di awal bab, Anda sudah tahu bahwa Golongan Kiri itu suka diatur-atur. Makanya, cocok jadi bawahan. Kebalikannya, Golongan Kanan tidak suka diatur-atur. Makanya, cocok jadi atasan. Di awal bab, Anda juga sudah tahu bahwa atasan atau pemimpin itu lebih intuitif daripada bawahan atau pengikut. Ingatlah, ketika Anda mengalami ketumpahan data, maka tidak akan cukup-cukupnya waktu untuk menganalisa data itu satu per satu. Inilah yang sering terjadi akhir-akhir ini, terutama di level pemimpin. Sebaliknya, ketika Anda mengalami kekeringan data, lha, apa yang mau dianalisa? Berhadapan dengan dua keadaan inilah—ketumpahan data dan kekeringan data—maka diperlukan intuisi. *Right?*

Berhubung saya sering bertemu orang-orang baru setiap minggunya, maka biasanya intuisi saya terhadap orang-orang baru cukup tajam dan cepat. Inilah intuisi dengan titik tolak rasional. Misalnya, ketika itu, saya bisa menebak sifat-sifat calon istri saya dan seluruh anggota keluarganya hanya dalam sekian detik, hanya dalam satu kali pertemuan. Dan yang seperti ini hampir selalu saya alami. Namun saya juga pernah silap.

Suatu waktu di Batam saya bertemu dengan seorang laki-laki yang tutur katanya sangat agamis. Saya rasa dia orang baik, bisa dipercaya. Kami pun membuat satu kesepakatan. Suatu hari, ketika bisnis pribadinya kocar-kacir, ia kembali ke Bandung dan berbuat sesuatu yang merugikan bisnis saya. Mangkir. Terus, saya ajak dia bicara baik-baik, "Edi, kamu tahu 'kan, tindakan kamu itu merugikan bisnis saya?" Langsung saja ia menjawab dengan kasar, "Ah, dalam bisnis, rugi itu sudah biasa!" Hilang sudah tutur katanya yang agamis. Kabar terakhir saya dengar, orang-orang sangat menyesal setelah berurusan dengannya. Ternyata intuisi saya telah meleset. Orang ini memang tidak bisa dipercaya. Jadi, amatlah penting untuk terus-menerus mengasah intuisi.

Mengasah Otak Kanan

Di suatu kota, sebagai pembicara, saya pernah terlambat hadir selama 6 jam. Yah, gara-gara molornya jadwal pesawat terbang. Nah, Anda mau tahu jam berapa acara dimulai? Percaya atau tidak, acara baru dimulai pukul 23.30 WIB! Hampir jam 12 malam! Dan Anda mau tahu jam berapa acara selesai? Pukul 2.30 WIB. Hampir jam 3 pagi! Bukan main! Sedikit-banyak, topik seminarlah yang membuat peserta mau menunggu. Apa sih topiknya? Yah, apalagi kalau bukan otak kanan.

Mudah dipahami, otak kanan adalah mata air yang mengalirkan anak-anak sungai yang bernama kreativitas, intuisi, dan imajinasi. Tidak dapat dielakkan, untuk menjadi lebih kreatif, intuitif, dan imajinatif, maka Anda harus membersihkan mata airnya. Dengan kata lain, Anda harus mengasah otak kanan Anda. Dan kebetulan, tip-tip hariannya dapat Anda pelajari di kitab *13 Wasiat Terlarang!* Yah, tidak harus beli. Anda boleh pinjam dari teman Anda.

Sebagian dari Anda mungkin tahu bahwa buku pertama saya adalah *Marketing with Love*. Seiring bertambahnya pengalaman dan pembelajaran saya, kemudian buku ini saya sempurnakan menjadi *13 Wasiat Terlarang!* Nah, jika Anda berkecimpung di ranah penjualan, pengajaran, dan personalia, saya sangat menyarankan Anda untuk membaca *13 Wasiat Terlarang!* Tidak sedikit hal bermanfaat yang akan Anda petik di sini. Anehnya, seorang teman

malah menggelari saya Pendeta Marketing karena kitab ini. Hehehe, ada-ada saja.

Selanjutnya catatlah, otak kiri cenderung memikirkan. Otak kanan cenderung membayangkan. Nah, ketika Anda membayangkan sesuatu berulang-ulang, maka itu akan masuk ke otak bawah sadar Anda. Dapat dikatakan, otak kanan adalah gerbangnya otak bawah sadar. Tentu Anda tahu betul bahwa otak bawah sadar itu jauh lebih menentukan daripada otak sadar. Dengan demikian, otak kanan itu memang minta ampun pentingnya. *Right?*

Jika Anda berhasil menjadi Golongan Kanan yang tulen, niscaya Anda akan menjadi sebutir batu permata di tengah gundukan batu kerikil. Seterusnya, tidak perlulah Anda repot-repot mengirikan diri. Apa yang perlu Anda lakukan hanyalah mencari Golongan Kiri—dan itu tidak susah—untuk melengkapi Anda. Namun begitu, tak ada gading yang tak retak. Termasuk Gading Marten. Hehehe! Golongan Kanan juga menyandang kelemahan-kelemahan, misalnya tidak tepat waktu, mudah bosan, menggampangkan segala urusan, kurang mampu menyusun prioritas, dan kurang berhati-hati.

Uniknya, andai Golongan Kiri dan Golongan Kanan bertemu lalu dibiarkan berdebat, pastilah keduanya akan bersitegang, karena pola pikir mereka yang saling bertolak-belakang. Namun uniknya lagi, saya melihat Golongan Kiri hampir selalu kepincut dengan Golongan Kanan. Demikian pula sebaliknya. Golongan Kanan hampir selalu kepincut dengan Golongan Kiri. Pada akhirnya jadilah mereka satu pasangan, baik dalam kehidupan, ibadah, karier, maupun bisnis.


Pasangan, saling melengkapi.

Ternyata, ini pula yang disarankan oleh pakar-pakar. Di mana mitra yang 'terbalik' akan menjadi mitra yang terbaik. Saling melengkapi! Dan inilah yang distempel dengan keseimbangan yang sejati. Tidak percaya? Lihatlah orangtua dan om-tante Anda yang telah berumah-tangga selama puluhan tahun. Jamak terjadi, yang satu agak kiri, yang satunya lagi agak kanan. Betul 'kan? Begitulah, saling melengkapi.

Agar mudah diingat, otak kiri itu saya simbolkan dengan baris-berbaris. Yah, serba membosankan. Kebalikannya, otak kanan itu saya simbolkan dengan bercinta. Serba menyenangkan. Melibatkan emosi, kreativitas, spontanitas, dan imajinasi. Tidak harus urut-urut dan tidak harus lazim-laziman. Hei, jangan salah! Bercinta itu baik lho! Asalkan dilakukan dengan pasangan sah, bercinta itu menyehatkan, berpahala, dan—tentu saja—mengasah otak kanan. Jadi, Anda mau sehat? Mau dapat pahala? Mau mengasah otak kanan? Nah, banyak-banyaklah bercinta. Ini *beneran*! Memang, saya suka bercanda, tapi kali ini saya serius. Sumpah!

Terakhir tolong digarisbawahi, Golongan Kanan yang ditulis bolak-balik di buku ini tidaklah sama pengertiannya dengan apa yang tertulis di Al-Quran. Sekali lagi, tidak sama. Golongan Kanan yang saya maksudkan di sini adalah mereka yang kuat otak kanannya.

Menebar Ilmu Otak Kanan

Di sepanjang buku ini—baik di bab sebelumnya, di bab ini, maupun di bab berikutnya—Anda terus-terusan dijejali dengan cara-cara yang tidak masuk akal. Iya 'kan? Katakanlah, sembuh dari penyakit, selamat dari musibah, memulai usaha, meningkatkan omzet, meningkatkan karier, meningkatkan pengaruh, mengubah diri, membedakan diri, mengambil keputusan, memenangkan persaingan, belajar, beribadah, umrah, sedekah, dan menikah. Betul sekali, tak satu pun yang masuk akal. Tentunya, menurut akal kiri.

Barangkali, inilah satu-satunya buku yang membuat Anda tersenyum, tertawa, menangis, bersemangat, berteriak, sekaligus bersedekah. Juga membuat Anda lebih bahagia, lebih sehat, dan lebih sejahtera. Namun demikian, jangan alamatkan pujian Anda kepada saya. Alamatkan pujian Anda itu kepada Dia yang telah mengilhami saya untuk menulis buku ini. Jadi, kalaulah kemudian rezeki Anda bertambah dan nasib Anda berubah, itu sama sekali bukan karena buku ini atau karena saya. Jelas, itu karena perkenan dari Yang Maha Kaya dan Yang Maha Mengubah.

Tiba-tiba saja, saya teringat pesan Nabi Muhammad, "Sesiapa menyeru kepada kebaikan, maka ia mendapatkan pahala sebagai-

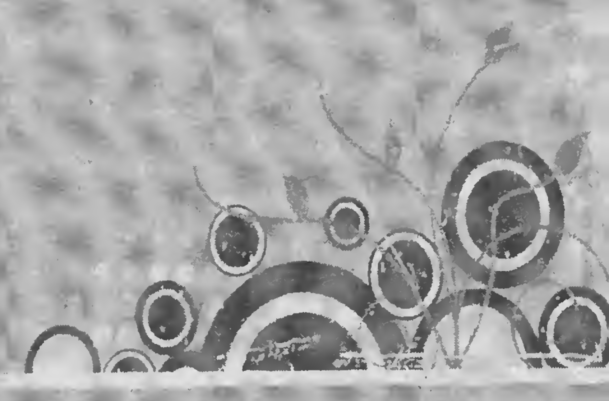
mana pahala orang yang mengerjakannya, tanpa mengurangi pahala mereka sedikit pun." Yap, inilah amal jariyah. Inilah *passive income* pahala.

Maka dari itu, saran saya, tebarlah ilmu otak kanan ini kepada saudara-saudara Anda dan teman-teman Anda. Buat apa? Pertama, Anda akan mendapatkan amal jariyah. Kedua, Anda akan semakin memahami ilmu otak kanan. Ketiga, Anda dan mereka semua akan tumbuh bersama-sama dan menjadi pemenang dalam waktu yang jauh lebih cepat. Bukankah itu menyenangkan? Ketahuilah, Golongan Kiri was-was dengan persaingan dan menganggap semesta ini berkekurangan. Kebalikannya, Golongan Kanan siap dengan persaingan dan menganggap semesta ini berkelimpahan. *Right?*

Sekarang Apa yang Harus Anda Lakukan?

Tidak perlu berlama-lama, inilah yang harus Anda lakukan segera:

- Asah otak kanan Anda. Pelajari tip-tipnya.
- Dahulukan pola pikir kanan dalam kehidupan, karier, dan bisnis.
- Ajaklah orang-orang di sekitar Anda untuk mengasah otak kanan. Caranya, dengan memberitahu manfaat otak kanan, menceritakan kisah-kisah tentang otak kanan, dan meminjamkan buku ini.
- Kepada sahabat-sahabat Anda yang berada di kota lain, kirimlah SMS dan mintalah mereka mencari buku ini. Karena seorang pemenang selalu mendorong sahabat-sahabatnya untuk lebih sukses.
- Bergabunglah di grup Facebook yang saya asuh, Rahasia Otak Kanan. Di sini, Anda akan mendapatkan catatan-catatan terkini, langsung dari saya. Lalu, *invite* teman-teman Anda untuk turut bergabung. Mudah-mudahan ini juga menjadi amal jariyah bagi Anda.
- Beranikan diri untuk mencoba hal-hal yang baru—apa saja—asalkan itu tidak bertentangan dengan hukum dan agama.



Keajaiban #4

Simpul Perdagangan

Lingkar Sesama

GOLONGAN KANAN
SIMPUL PERDAGANGAN
SEPASANG BIDADARI
PERISAI LANGIT
SIDIK JARI KEMENANGAN
PELANGI IKHTIAR
PEMBEDA ABADI

Ketika Sihir Ditaklukkan...

Pernah suatu masa, sekelompok kaum sangat mengagungkan sihir. Ya, sihir sudah menjadi 'bahasa' mereka. Maka, kepada kaum tersebut, diutuslah seseorang yang mampu menaklukkan sihir. Namanya Musa. Di mana, seorang Musa dengan tongkatnya sanggup menghadirkan ular besar bahkan membelah lautan. Akhirnya, sebagian dari kaum itu pun percaya kepada Musa dan risalah yang dibawanya.

Pernah suatu masa, sekelompok kaum sangat mengagungkan pengobatan. Ya, pengobatan adalah 'bahasa' mereka. Maka, kepada kaum tersebut, diutuslah seseorang yang mampu menguasai pengobatan. Namanya Isa. Di mana, seorang Isa sanggup menyembuhkan orang sakit bahkan membangkitkan orang mati. Akhirnya, sebagian dari kaum itu pun percaya kepada Isa dan risalah yang dibawanya.

Di akhir zaman, kaumnya sangat mengagungkan perdagangan. Ya, perdagangan adalah 'bahasa' mereka. Maka, kepada kaum tersebut, diutuslah seseorang yang mampu menguasai perdagangan. Namanya Muhammad. Di mana, seorang Muhammad sanggup menjadi pedagang yang kaya-raya. Akhirnya, sebagian dari kaum itu pun percaya kepada Muhammad dan risalah yang dibawanya.

Demikianlah, masing-masing utusan berdakwah sesuai dengan 'bahasa kaumnya'. Bahasa kaumnya Musa adalah sihir. Bahasa kaumnya Isa, pengobatan. Bahasa kaumnya Muhammad, perdagangan. Dan ternyata, ada satu keajaiban besar di balik perdagangan!

Ketika Pintu-Pintu Rezeki Dibuka...

Pada suatu kesempatan Hermawan Kartajaya, seorang pakar pemasaran kelas dunia yang kebetulan seorang Kristiani keturunan *Chinese*, mengatakan, "Nabi Muhammad itu 'kan pengusaha. Mestinya sih Muslim itu juga jadi pengusaha."

- Jelas, Nabi Muhammad itu pengusaha. Tepatnya, pedagang. Di mana pada usia 20-an, perdagangannya sudah menembus negara-negara tetangga. Bahkan ia lebih lama menjadi pedagang ketimbang nabi. (Terkait ini, silakan baca buku dan dengar lagu ciptaan saya, *Muhammad sebagai Pedagang*.)
- Istri kesayangan Nabi juga pedagang.

- Empat sahabat Nabi, ternyata semuanya pedagang dan hampir semuanya kaya-raya.
- Sepuluh sahabat Nabi yang dijamin masuk surga, ternyata hampir semuanya pedagang.
- Islam pun dibawa masuk ke Indonesia oleh pedagang. Baik pedagang dari Timur Tengah, dari India, maupun dari China. Kebetulan Islam sudah masuk duluan ke sana.
- Sesepuh NU dan Muhammadiyah zaman dulu juga pedagang.
- Serikat Dagang Islam pun turut berperan besar dalam memperjuangkan kemerdekaan negeri ini.
- Kesimpulannya, Islam sama sekali tidak asing dengan perdagangan.
- Malah Islam sangat menganjurkan perdagangan. Ini terbukti pada salah satu wasiat penting Nabi, "Berdaganglah engkau, karena sembilan dari sepuluh pintu rezeki itu berada di perdagangan." Inilah dia Pareto Rezeki. Di mana sebagian kecil manusia menguasai sebagian besar rezeki.
- Dengan kata lain, mereka yang tidak menguasai Simpul Perdagangan, maka kemungkinan Pareto Rezeki tidak akan berpihak padanya.
- Sebaliknya, mereka yang menguasai Simpul Perdagangan, maka kemungkinan Pareto Rezeki akan berpihak padanya. Inilah keajaiban besar itu!

Di sini perlu digarisbawahi bahwa umat akhir zaman—mulai dari masyarakat Quraisy zaman dulu sampai masyarakat modern zaman sekarang—amat mengagungkan para pedagang, karena:

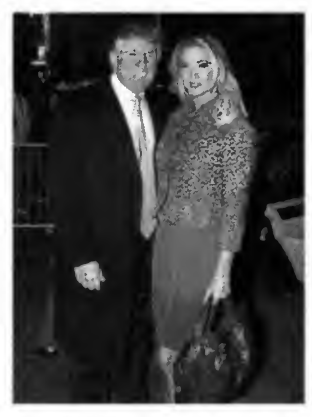
- Para pedagang, merekalah yang menggerakkan roda ekonomi.
- Merekalah yang membuka lapangan kerja.
- Merekalah yang memberi sumbangan besar-besaran.
- Merekalah yang memengaruhi pemerintah secara langsung.
- Bahkan merekalah yang mengendalikan dunia!

Hitung-hitung, jumlah kaum Yahudi di muka bumi saat ini hanya belasan juta jiwa. Betul sekali, hanya belasan juta jiwa. Namun mereka hampir-hampir berhasil memegang tengkuk Amerika dan Eropa—yang itu semua mewakili miliaran juta jiwa. Kok bisa? Yah, karena kaum Yahudi itu menguasai Simpul Perdagangan!

Bolehkah Miskin?

Pada kedua telapak tangan manusia terdapat guratan angka Arab, yaitu 18 dan 81. Kalau itu dijumlahkan, maka jadilah 18 + 81 = 99. Kalau itu dirapatkan, maka jadilah 1.881 = 19 x 99. Jumlah kata shalat di dalam kitab suci dengan berbagai kata turunannya juga 99. Seolah-olah ini semua mengisyaratkan sifat-sifat-Nya.

Tuhan sendiri mempunyai sifat Maha Kaya *(Al-Ghani)* dan Maha Mengayakan *(Al-Mughni)*. Nah, sebagai hamba-Nya, manusia diwajibkan meniru sifat-sifat-Nya. Ini bermaksud, manusia harus kaya dan harus mampu mengayakan orang lain. Bukankah selama ini manusia menjadi pengasih, bijaksana, dan adil karena meniru sifat Maha Pengasih, Maha Bijaksana, dan Maha Adil?



"Kalau Anda terlahir miskin, itu bukan salah Anda. Tapi kalau Anda mati miskin, itu salah Anda!"

Donald Trump, seorang pengusaha berambut pirang, pernah wanti-wanti, "Kalau Anda terlahir miskin, itu bukan salah Anda. Tapi kalau Anda mati miskin, itu salah Anda!" Saya sih tidak seratus persen setuju dengan pernyataan ini. Namun ini sungguh layak untuk direnungkan. Di sisi lain, Khalifah Ali, seorang sahabat Nabi berambut hitam, pernah wanti-wanti, "Seandainya kemiskinan itu berwujud manusia, niscaya aku yang akan membunuhnya!"

Nah, sekiranya sekarang Anda masih miskin, yah tidak apa-apa. Hanya saja, pastikan Anda memiliki impian untuk kaya! Apa pun warna rambut Anda! Gurau teman saya, "Kalau impian pun tidak ada, berarti Anda telah 'tersesat' maka segeralah 'bertobat'." Hehehe! Ngomong-ngomong, tahukah Anda, cara paling sederhana untuk mengentaskan kemiskinan? Yap, dengan memastikan diri Anda tidak miskin!

Yang menggelikan, sebagian dari kita begitu pandai berkelit:

- Aslinya memang miskin, eh malah mengaku sederhana!
- Aslinya memang lamban, eh malah mengaku sabar!
- Aslinya memang pasrah, eh malah mengaku ikhlas dan tawakal!
- Aslinya memang pemalas, eh malah mengaku zuhud dan qana'ah!
- Aslinya memang tidak sungguh-sungguh melakukan, eh malah ngomong, "Inilah takdir."
- Aslinya memang tidak berniat melakukan, eh malah ngomong, "Insya Allah."
- Padahal tidak sesempit itu makna sederhana, sabar, ikhlas, tawakkal, zuhud, qana'ah, takdir, dan insya Allah. Kalau cuma begitu, itu sama saja Anda mengubur dalam-dalam Pelangi Ikhtiar. Mana boleh?

Merujuk pada Islam. Rupa-rupanya, agama langit ini sangat serius menganjurkan penganutnya untuk kaya. Buktinya, ini tertulis melalui ayat-ayat, diriwayatkan melalui hadis-hadis, dan dicontohkan langsung melalui Nabi. Terlebih-lebih lagi, sampai detik ini, saya tidak menemukan satu pun ayat dan hadis yang menganjurkan untuk miskin. Yang ada hanyalah ayat dan hadis tentang bagaimana menyikapi kemiskinan.

Lantas, manakah dalil-dalil yang menganjurkan untuk kaya? Inilah beberapa pesan Nabi:

- "Allah SWT lebih menyukai muslim yang kuat iman dan nafkahnya daripada muslim yang lemah."
- "Meninggalkan ahli warismu dalam keadaan kaya, itu jauh lebih baik daripada meninggalkan mereka dalam keadaan fakir, sehingga mereka meminta-minta kepada manusia."
- "Sebaik-baiknya harta adalah harta yang dimiliki orang yang saleh."
- "Kekayaan tidak membawa mudharat bagi orang-orang yang bertakwa kepada Allah SWT."
- "Ya Allah, aku berlindung kepada-Mu dari kekafiran, kefakiran, dan azab kubur." Sering kali Nabi memanjatkan doa seperti ini.

Benarkah Kaya Itu Mudharat?

Terang sudah, menjadi kaya merupakan salah satu pesan mendasar dalam Islam. Kenapa? Karena dengan kekayaan, kita akan lebih mudah dalam beribadah. Sebaliknya, dengan kefakiran, kita akan lebih dekat dengan kekufuran.

Adalah Robert Kiyosaki, seorang pengajar ilmu kekayaan yang juga seorang pengusaha, yang menolak mentah-mentah paham religius yang berbunyi, "Cinta akan uang adalah akar dari segala kejahatan." Dan pendapat ini kembali ia kemukakan sewaktu saya bertemu dengannya di Singapura beberapa tahun yang lalu. Terlepas dari itu, menurut saya uang itu seperti pisau. Sayatannya dapat membawa manfaat sekaligus membawa mudharat. Yah, tergantung siapa yang memegangnya. Dan sebenarnya dengan adanya uang, kita akan lebih mudah dalam:

- zakat dan sedekah
- haji dan umrah
- menafkahi keluarga dan ahli waris
- menuntut ilmu dan menemui guru-guru
- menegakkan ekonomi syariah
- membangun sarana umat
- meningkatkan *bargaining position* umat
- dakwah dan syiar
- syukur dan iman



Robert Kiyosaki menolak paham religius, "Cinta akan uang adalah akar dari segala kejahatan."

Pernah suatu ketika, Nabi menugasi dua sahabatnya yang kaya-raya pada dua kesempatan yang berbeda. Masing-masing ditugasi untuk mengimbangi pengaruh kaum Yahudi di pasar-pasar. Lha, tanpa kekayaan, apa mungkin tugas mulia ini dapat ditunaikan dengan baik? Rasa-rasanya sih mustahil.

Tidak perlu diperdebatkan lagi, kekayaan bukanlah mudharat. Asalkan:

- mampu mempertanggung-jawabkan 'dari mana' kekayaan tersebut,

- mampu mempertanggung-jawabkan 'ke mana' kekayaan tersebut,
- tetap bersikap rendah hati, sederhana, dan dermawan,

Dalam satu riwayat diceritakan bahwa iblis menaruh benci seribu karat terhadap orang yang kaya. Tepatnya, orang kaya yang bersyukur. Bukankah itu artinya, Yang Maha Kuasa sangat mencintai orang kaya yang bersyukur? Lha, apa tanda-tanda syukurnya? Dalam riwayat tersebut dijelaskan, ia mengambil kekayaannya pada tempatnya dan mengeluarkannya juga pada tempatnya. Dengan kata lain, ia mampu mempertanggungjawabkan 'dari mana' dan 'ke mana' kekayaan tersebut.

Dengarkan saya. Nabi, walaupun kaya, namun tetap sederhana. Alih-alih bermewah-mewah, ia malah memanfaatkan hampir seluruh kekayaannya untuk menolong sesama dan memperjuangkan agamanya. Dengan pola hidup sederhana sedemikian, maka ketika wafat ia tidak meninggalkan warisan, tidak pula meninggalkan utang. Kalaupun ada sesuatu yang ia tinggalkan, itu adalah Al-Quran—satu-satunya di dunia kitab suci yang bisa dihafal, satu-satunya kitab suci yang masih otentik, dan satu-satunya kitab suci yang hanya tersedia satu versi.

Sekali Lagi, Benarkah Kaya itu Mudharat?

Alkisah, suatu saat nanti di depan pintu surga, berdirilah seorang dosen, seorang dokter, dan seorang ulama. Ceritanya, mereka sedang *ngantri* memasuki surga. Dulunya, selama di dunia si dosen telah mendidik banyak mahasiswa. Si dokter telah menyembuhkan banyak orang sakit. Si ulama telah membimbing banyak orang yang berdosa. Jadi, masing-masing menganggap dirinya yang paling berjasa, sehingga masing-masing merasa berhak untuk masuk surga duluan. Mereka pun rebutan.

Tahu-tahu datanglah pengusaha. Lantas, apa kata mereka? Kata si dosen, "Nah, ini dia pengusaha kita! Beliaulah yang membangun kampus, tempat saya mengajar." Kata si dokter, "Beliau juga yang membangun klinik, tempat saya praktek." Kata si ulama, "Beliau juga yang membangun rumah ibadah, tempat saya ceramah."

Akhirnya, mengingat jasa-jasa si pengusaha, maka baik si dosen, si dokter, maupun si ulama, sepakat untuk mempersilakan pengusaha untuk masuk surga duluan! Hehehe! Yah, cerita ini seratus persen fiktif. *Ngasal aja.* Tapi hikmahnya sangat jelas, pengusaha itu teramat besar jasanya. Nah, dengan menjadi pengusaha baik-baik, mudah-mudahan kita akan menjadi penghuni kuadran kanan dan golongan kanan (penghuni surga). Amin?

Karena Anda Tidak Mungkin Menjadi Raja!

Kita lanjutkan. Perlu juga kita ingat bahwa:

- Seorang Sulaiman (Salomo) kaya dengan menjadi raja.
- Seorang Yusuf kaya dengan menjadi menteri.
- Seorang Muhammad kaya dengan menjadi pedagang.

Ngomong-ngomong, cara manakah yang paling masuk akal untuk mendapatkan kekayaan? Menjadi pedagang, ternyata inilah cara paling masuk akal bagi seluruh umat manusia di sepanjang zaman.

- Berapa persen sih peluang menjadi raja?
- Berapa persen sih peluang menjadi menteri?
- Sebaliknya, terbuka lebar peluang untuk menjadi pedagang!



Terbuka lebar peluang untuk menjadi pedagang (pengusaha).

Herannya, masih saja ada sekelompok orang pesimis yang membantah, "Lha, kalau semua orang jadi pengusaha, ntar siapa yang jadi karyawannya? Bukankah Yang Maha Kuasa memang sengaja melebihkan rezeki sebagian orang?" Sambil bercanda, yah, saya jawab saja sekenanya, "Itu betul! Hanya saja, berusahalah agar kita—orang Indonesia—yang jadi pengusahanya, yang lebih rezekinya. Dan biarlah negara lain yang jadi karyawannya. Ntar kita impor deh TKI (Tenaga Kerja Inggris) dan TKW (Tenaga Kerja Washington). Hehehe!"

Namun orang-orang pesimis ini terus saja membantah, "Tapi, bukankah faktor keturunan itu sangat menentukan seseorang itu bisa jadi pengusaha atau tidak?" Lagi-lagi saya jawab sekenanya, "Betul sekali! Faktor keturunan itu memang sangat menentukan. Hanya mereka yang keturunan Nabi Adam-lah yang bisa jadi pengusaha. Mereka yang bukan keturunan Nabi Adam tidak bisa jadi pengusaha. Kurang yakin? Lihat saja alien dan monyet! Mana ada yang jadi pengusaha? Hehehe!"

Ketika orang-orang pesimis menganggap masalah sebagai ancaman, maka Anda yang telah memahami Simpul Perdagangan mudah-mudahan akan menganggap masalah sebagai peluang. Nah, untuk itu, saya punya satu cerita menarik untuk Anda. Pernah dengar cerita buah simalakama? Berdasarkan hikayat, kalau buah ini dimakan, maka bapak akan meninggal. Kalau tidak dimakan, maka ibu yang akan meninggal. Terus, bagaimana jalan keluarnya?

- Orang yang hanya memahami Sepasang Bidadari akan menjawab, "Saya bingung. Beneran, saya tidak tahu harus berbuat apa."
- Orang yang telah memahami Golongan Kanan akan menjawab, "Ya, sudah! Buahnya kita kasih ke monyet saja! Biar dia yang makan!"
- Orang yang telah memahami Simpul Perdagangan akan menjawab, "Wah, ini rezeki nomplok! Berhubung ini buah langka, gimana kalau kita lelang saja?"
- Akan tetapi, yang mengherankan, ternyata ada juga orang yang berani memakan buah tersebut—sampai habis! Sewaktu ditanyakan, dengan enteng orang ini menjawab, "Tenang saja, Mas! Saya ini sudah yatim-piatu!" Hehehe!

Karena Anda Tidak Dapat Membelah Lautan!

Nah, agar dapat berputar dengan baik dan benar, roda perdagangan memerlukan keteladanan *(model)*. Tidak cukup dipandu dengan ayat dan hadis saja. Untuk itulah seorang Muhammad dihadirkan. Tak diragukan lagi, dialah satu-satunya nabi yang memiliki rentang pengalaman yang begitu luas, sehingga layak diteladani oleh segenap umat manusia di sepanjang zaman. *Nggak* percaya? Coba saja bandingkan dengan nabi-nabi yang lain.

- Ia pernah jadi orang biasa, pernah juga jadi nabi.
- Ia pernah jadi orang miskin, pernah juga jadi orang kaya.
- Ia pernah jadi anak, pernah juga jadi ayah.
- Ia pernah jadi bujangan, pernah juga jadi kepala rumah tangga.
- Ia pernah jadi panglima perang, pernah juga jadi kepala negara.
- Ia pernah jadi penggembala, pernah juga jadi pedagang.
- Adakah nabi lain yang memiliki rentang pengalaman begitu luas? Setahu saya, tidak ada.

Masih soal keteladanan. Black Eyed Peas pernah menuliskan lirik, "Can you practice what you preach?" Dapatkah Anda mempraktikkan apa yang Anda teorikan? Dapatkah Anda mengamalkan apa yang Anda ajarkan? Sidang pembaca sekalian, sungguh, tidaklah sempurna sebuah ajaran sebelum adanya suatu keteladanan.



"Can you practice what you preach?"

- Bayangkan Anda adalah orang miskin, yang kebetulan menjadi umatnya Nabi Sulaiman. Sebagai orang miskin, dapatkah Anda meneladani nabi Anda sepenuhnya? Sedikit-banyak, ini menjadi satu tanda tanya. Karena seumur-umur Nabi Sulaiman tidak pernah jadi orang miskin.
- Bayangkan Anda adalah orang kaya, yang kebetulan menjadi umatnya Nabi Syu'aib. Sebagai orang kaya, dapatkah Anda meneladani nabi Anda sepenuhnya? Sedikit-banyak, ini juga menjadi satu tanda tanya. Karena seumur-umur Nabi Syu'aib

tidak pernah jadi orang kaya. (Tentu saja, menurut Yang Maha Kuasa, itu adalah yang terbaik pada masa itu.)
- Nabi Idris mencari nafkah sebagai tukang jahit. Nabi Daud, tukang besi. Nabi Zakaria, tukang kayu. Nabi Yusuf, menteri. Nabi Musa, penggembala. Ringkasnya, masing-masing hanya memberikan keteladanan pada satu sisi kehidupan. Kurang lengkap. Pastinya, ini sedikit merepotkan sekiranya Anda mencari nafkah di bidang ketentaraan, pemerintahan, atau perdagangan.
- Tanpa bermaksud mengecilkan peran nabi-nabi yang lain, harus diakui, cuma Nabi Muhammad-lah yang mampu memberikan keteladanan untuk seluruh sisi kehidupan. Betul-betul lengkap. Pantaslah dia menjadi nabi akhir zaman.

Dan, baik sebagai panglima perang, kepala negara, kepala rumah tangga, pendakwah, maupun pedagang, ia menerapkan metode duplikasi. Maksudnya, dia memilih cara-cara yang:
- sangat alami
- sangat manusiawi
- bisa diteladani
- bisa diteruskan

Mari kita lihat satu per satu:
- Demi menjadi panglima perang yang berhasil, dia berlatih, dia bersiasat, dia berjuang. Bukan mengandalkan mukjizat-mukjizat khas nabi, misalnya menghidupkan orang mati.
- Demi menjadi kepala negara yang berhasil, dia berempati, dia bervisi, dia bersinergi. Bukan mengandalkan mukjizat-mukjizat khas nabi, misalnya memerintah jin.
- Demi menjadi pendakwah yang berhasil, dia mengadakan percakapan dengan umatnya. Bukan mengandalkan mukjizat-mukjizat khas nabi, misalnya membelah lautan.
- Begitu pula sebagai pedagang. Demi menjadi pedagang yang berhasil, dia menjaga mutu, dia menjaga amanah, dia menjaga janji. Bukan mengandalkan mukjizat-mukjizat khas nabi, misalnya meramal melalui mimpi.

Dalam bahasa yang sederhana dapat dikatakan, dia memastikan hampir seluruh caranya sangat alami, sangat manusiawi, dapat diteladani, dan dapat diteruskan, oleh segenap umat manusia di se-

panjang zaman. Inilah bedanya dengan nabi-nabi sebelumnya. Coba pikirkan, betapa beratnya seandainya Anda menjadi pendakwah di tengah-tengah umatnya Nabi Musa. Rasa-rasanya, mereka tidak bakalan mempercayai Anda dan risalah yang Anda bawa. Penyebabnya sederhana saja. Anda tidak dapat membelah lautan!

Tapi, apa yang terjadi di sekitar saya dan mungkin juga di sekitar Anda sangat menyedihkan. Saya melihat langsung dengan mata kepala saya sendiri, betapa banyak pengusaha yang menjalankan usahanya dengan mengharapkan mukjizat gadungan dari dukun, makhlus halus, dan benda-benda keramat. Maka muncullah ritual-ritual aneh dan pernak-pernik yang tidak kalah anehnya. Padahal satu kali pun Nabi tidak pernah memberikan keteladanan aneh-aneh seperti itu. Tidak pernah!

Islam, China, Dan Perdagangan

Sekarang, saatnya memperluas wawasan. Di negeri ini, setidaknya ada tiga peringatan tahun baru, di mana ketiga-tiganya menanamkan pengaruh yang amat mendalam bagi mereka yang merayakannya, yakni Tahun Baru Masehi, Tahun Baru Islam, dan Tahun Baru China. Kalau menjelang Tahun Baru Islam yang menjadi harapan adalah keberkahan (baca: spiritualitas), maka menjelang Tahun Baru China yang menjadi harapan adalah kemakmuran (baca: materialitas). Yah, simak saja *greeting* yang mereka ucapkan menjelang tahun baru.

China dan Islam, sepintas keduanya mengusung perbedaan demi perbedaan yang saling bertolak belakang. Kontras. Namun begitu, adakah persamaan di antara China dan Islam? Ternyata ada, menurut saya. Kebetulan, saya pribadi selama sembilan tahun belajar di sekolah yang mayoritas siswanya adalah orang *Chinese*. Nah, di sinilah saya mengamati persamaan keduanya, bukan semata perbedaan.

Misalnya saja, keduanya sama-sama:
- berasal dari Timur,
- menghargai agama,
- menghormati leluhur, keluarga, dan orang tua,
- mematuhi suami,
- berhasrat akan ilmu pengetahuan,
- berhasrat akan Simpul Perdagangan.

Tidak diragukan lagi, inilah nilai-nilai dasar yang melekat erat pada keduanya. Kendati kemudian sebagian mulai luntur. Bukan cuma itu. Jarang orang tahu, dahulu kala ternyata hubungan keduanya -China dan Islam- amatlah mesra. Contohnya saja:

- Simpul Perdagangan di Jalur Sutra yang melibatkan orang *Chinese* dan orang Arab secara mendalam.
- Malah, ada pepatah Arab yang berbunyi, "Tuntutlah ilmu walau sampai ke negeri China." Meskipun makna sejati dari pepatah ini adalah, "Tuntutlah ilmu walau jauh sekalipun." (Apa yang saya temukan, ini adalah pepatah, bukan hadis seperti perkiraan banyak orang.)
- Yang unik, selanjutnya pedagang-pedagang dari China ini membawa masuk agama Islam ke Indonesia—bersama-sama dengan pedagang-pedagang dari Timur Tengah dan India. Bukan kebetulan, mereka semua lebih dahulu menganut agama Islam.
- Maka muncullah nama Laksamana Chengho, seorang pejuang Islam, dalam sejarah Indonesia.
- Berdiri pula beberapa masjid di Indonesia yang atapnya bersegi delapan.
- Masih di Indonesia, hadir pula kampung China yang hampir selalu bersebelah-sebelahan dengan kampung Arab.
- Bahkan baju koko dan kopiah koko yang jelas-jelas asal-usulnya dari China kini 'resmi' dianggap sebagai baju Muslim Indonesia.
- Konon, beberapa Wali Songo adalah keturunan *Chinese.*

Sekadar catatan, adalah VOC dan pemerintah Orde Baru pihak yang paling bertanggung jawab atas terasingnya orang *Chinese* di Indonesia selama puluhan tahun. Dan asal tahu saja, sampai sekarang pun, jumlah orang Islam di negara China kurang-lebih sama banyaknya dengan jumlah orang Islam di negara ini. Hanya persentase masing-masing yang berbeda. Sementara di Malaysia, belakangan ini partai orang *Chinese* dan partai orang Islam tengah bahu-membahu demi menyaingi partai yang berkuasa.



Pedagang-pedagang dari China membawa masuk agama Islam ke Indonesia.

Islam, China, Dan Kemakmuran

Ini menarik. Apalagi menilik analisa sejumlah pakar yang mengemukakan bahwa dua kekuatan besar akan bangkit kembali di muka bumi ini. Dan dua kekuatan itu adalah China dan Islam! Sekali lagi, dua kekuatan itu adalah China dan Islam! Analisis ini pula yang dikemukakan oleh inspirator Andrie Wongso dan Hermawan Kartajaya di berbagai kesempatan.

(Terkait kebangkitan China dan Islam ini, tahun 2005 yang lalu sengaja saya menyandingkan tokoh *Chinese* dan tokoh Islam sebagai narasumber, dalam seminar saya. Tokoh *Chinese*-nya adalah Soehendro Gautama dari PSMTI dan tokoh Islam-nya adalah Abdullah Gymnastiar dari Daarut Tauhiid.)

Analisis kebangkitan ini bukanlah kabar angin belaka. Betapa tidak?

- Di Amerika saja, Bahasa China dengan segala variannya menjadi bahasa paling banyak dipakai, setelah Bahasa Inggris.
- Di Amerika, Islam menjadi agama paling banyak dianut, setelah Kristen.
- Di Amerika, restoran China lebih banyak daripada restoran McDonald's.
- Belum lagi di Eropa, Islam menjadi agama dengan pertumbuhan paling tinggi.
- Belum lagi di dunia, China menjadi negara dengan pertumbuhan ekonomi paling tinggi.

Ujung-ujungnya, apabila kata Timur (baca: China dan Islam) dikumandangkan, Barat pun merasa gundah. Yang jelas, kemajuan peradaban yang dinikmati oleh Barat saat ini hampir sepenuhnya berasal dari Timur berabad-abad yang silam. Yang jelas pula, selama berabad-abad Yang Maha Kuasa selalu menurunkan nabi dan kitabnya di Timur—mana pernah sekalipun di Barat?

Kembali soal kemakmuran. Bukan cuma kultur China, sebenarnya kultur Islam juga sangat menganjurkan kemakmuran. Seperti yang telah dibahas sebelumnya, bukankah dengan kemakmuran kita akan lebih mudah untuk beribadah, menuntut ilmu, dan membantu sesama? Bukankah Nabi, istri kesayangan Nabi, dan sebagian besar sahabat Nabi adalah pedagang yang makmur?

Sayangnya, orang Islam sendiri kurang melek akan hal ini. Syafii Antonio, seorang *Chinese* yang kebetulan pakar ekonomi Islam, pun turut menyayangkan kenyataan ini. Harapan akan kemakmuran, yap, tambah satu lagi persamaan antara China dan Islam. Bagaimana menurut Anda?

Ketika Kemakmuran Sudah di Depan Mata ...

"Dan Kami turunkan besi, yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia (QS. 57: 52)."

Kita lanjutkan. Mengutip majalah *The Economist*, sejauh ini Indonesia diakui sebagai:

- penghasil gas alam kedelapan terbesar di dunia,
- penghasil batu bara dan emas ketujuh terbesar di dunia,
- penghasil tembaga dan nikel kelima terbesar di dunia,
- penghasil karet kedua terbesar di dunia,
- penghasil minyak sawit nomor satu di dunia,
- lantas, kenapa negeri ini tidak makmur-makmur juga?

Konon pemimpin Thailand pernah bertanya kepada malaikat, "Kapan negeriku akan makmur, wahai malaikat?" Menjawablah malaikat, "Masih 30 tahun lagi." Mendengar itu, pemimpin Thailand pun menangis tersedu-sedu.

Terus, pemimpin Vietnam bertanya kepada malaikat, "Kapan negeriku akan makmur, wahai malaikat?" Menjawablah malaikat, "Masih 50 tahun lagi." Mendengar itu, pemimpin Vietnam pun menangis tersedu-sedu.

Terakhir, pemimpin Indonesia bertanya kepada malaikat, "Kapan negeriku akan makmur, wahai malaikat?" Kali ini, justru malaikatlah yang menangis tersedu-sedu.

Hehehe, cukup sudah bercandanya. Sungguh, saya sangat mencintai negeri ini. Dan saya percaya sepenuhnya, negeri ini hanya akan makmur, jika minimal 2 persen rakyatnya telah menguasai Simpul Perdagangan. Sayang, sekarang masih 0,18 persen. Sekadar perbandingan:

- Indonesia sekitar 0,18 persen.
- Singapura sekitar 7 persen.
- Amerika sekitar 11 persen.

Sayangnya lagi, Simpul Perdagangan hampir-hampir tidak pernah diajarkan di sekolah. Di sekolah (baca: kiri), yang sangat dihargai adalah pendapat-pendapat dan Indeks Prestasi Kumulatif. Padahal di dunia nyata (baca: kanan), yang sangat dihargai adalah pendapatan-pendapatan dan Indeks Pendapatan Kumulatif.

Lama-lama, sekolah dan dunia nyata menyerupai dua orang yang bukan muhrim! Tidak bisa bersentuhan! Dan pada akhirnya, saban tahun hampir sejuta lulusan perguruan tinggi luntang-lantung menganggur. Sebabnya, di kepala mereka cuma kepikir mencari Simpul Pekerjaan, boro-boro Simpul Perdagangan. *Gitu 'kan?*

By the way, Anda mungkin tidak menyukai bangsa Yahudi. Namun demikian, tidak ada salahnya kalau Anda sedikit belajar dari mereka. Sejumlah kampus di Israel mengharuskan mahasiswa mereka—tepatnya mahasiswa dari fakultas ekonomi—menggarap suatu proyek bisnis di akhir tahun perkuliahan. Bekerja secara berkelompok, mereka hanya bisa lulus kalau proyek tersebut mampu mencetak laba satu juta dolar atau sekitar Rp9 miliar! Aha, ini baru namanya Indeks Pendapatan Kumulatif!

Ketika Benda-Benda Langit Beredar ...

> "Dan matahari itu beredar di tempat peredarannya (QS. 36: 38)."

Jarang-jarang orang sadar bahwa kata *currency* (mata uang) berasal dari kata *current* (arus). Dengan begitu, boleh dibilang, uang itu mesti menyerupai arus. Mesti bergerak terus-menerus. Dan tidak dapat disangkal, rupa-rupanya inilah hukum alam alias sifat bawaan alam dengan seluruh isinya. Bergerak terus-menerus. Di sini, satu-satunya pantangan adalah berhenti, karena berhenti akan mengakibatkan kehancuran yang sehancur-hancurnya. Anda amati saja:

- peredaran benda-benda langit
- peredaran darah
- peredaran udara
- aliran sungai
- thawaf jemaah haji

Saya ulangi, semuanya mesti menyerupai arus. Mesti bergerak terus-menerus. Berhenti akan mengakibatkan kehancuran yang sehancur-hancurnya. Demikian pula dengan uang, yang jelas-jelas berasal dari kata arus.

- Perlu ditekankan di sini, jika Anda menggerakkan uang Anda terus-menerus, maka nilai uang Anda akan bertambah. Ajaib 'kan?
- Kebalikannya, jika Anda menaruh uang Anda begitu saja atau ditabung sekalipun, maka nilai uang Anda akan menyusut. Karena uang Anda telah berhenti. Ajaib 'kan?
- Tahukah Anda, dua cara terbaik untuk menggerakkan uang adalah melalui Simpul Perdagangan dan Perisai Langit. Tidak ada cara lain yang lebih baik!
- Tahukah Anda, Simpul Perdagangan dapat tercipta melalui Celah 3L, yakni Lahir, Lingkungan, dan Latihan. Terus, Anda termasuk L yang mana?

Sekarang Apa Yang Harus Anda Lakukan?

Sebaik-baik ilmu adalah ilmu yang diamalkan. Oleh karenanya, inilah yang harus Anda lakukan segera:

- Mulailah menguasai Simpul Perdagangan. Sekiranya Anda belum bisa, mintalah pasangan Anda yang melakukannya. Sekali lagi, pasangan Anda.
- Ajaklah saudara-saudara Anda dan keluarga besar Anda untuk turut menguasai Simpul Perdagangan. Caranya, dengan menceritakan keutamaan perdagangan, keutamaan kekayaan, dan meminjamkan buku ini. Yap, sampaikan walau satu ayat.
- Tanamkan sedini mungkin pada anak Anda dan keponakan Anda, cita-cita menjadi pengusaha dan hasrat untuk menguasai Simpul Perdagangan.
- Kepada sahabat-sahabat Anda yang berada di kota lain, kirimlah SMS dan mintalah mereka mencari buku ini. Karena seorang

pemenang selalu mendorong sahabat-sahabatnya untuk lebih sukses.

- Bergabunglah di grup Facebook yang saya asuh, Rahasia Kekayaan Nabi. Ini gratis. Lalu, *invite* teman-teman Anda untuk turut bergabung. Mudah-mudahan ini juga menjadi amal jariyah bagi Anda.
- Dengarlah lagu *Muhammad Sebagai Pedagang* sesering mungkin.

Akhirnya, ingatlah selalu pesan saya, "Kalau ada sumur di ladang, boleh kita menumpang mandi. Kalau memang mau berdagang, buat apa dipikir lagi?" Hehehe!

Keajaiban #5



Perisai Langit

Lingkar Diri

Benar-Benar Booming!

Minggu itu, bisnis saya *booming*! Target omzet yang harusnya dicapai dalam waktu dua bulan, ternyata cuma perlu waktu satu minggu! Ajaib! Partner, investor, dan kompetitor saya sampai terheran-heran. Padahal dari segi promosi, orang *sales*, dan jam terbang, semuanya sangatlah minim (tepatnya, untuk bisnis tersebut). Kalah jauh sama kompetitor. Nah, apa rahasianya?

Kalau boleh jujur, apa yang saya lakukan sebelumnya hanyalah bersedekah. Orang *sales* saya juga melakukan itu. Kebetulan, kami berdua berbeda agama. Namun demikian, ini sama sekali tidak jadi masalah. Karena orang atheis sekalipun yang bersedekah, Yang Maha Membalas pasti akan membalas. Soalnya, ini adalah Hukum Kausalitas *(Law of Causality)* dari-Nya yang universal. Berlaku bagi siapapun!

Sekadar berbagi cerita, pada tahun 2009 saya coba bersedekah lebih banyak. Kemudian, apa yang terjadi? Alhamdulillah, puji Tuhan, tahun itu juga pendapatan saya meningkat dua kali lipat lebih! Nah, lantaran kejadian-kejadian ini, keyakinan saya dalam bersedekah pun semakin mantap! Dan inilah keyakinan saya, "Menabung itu baik. Investasi itu lebih baik. Sedekah adalah yang terbaik!"

Benar-Benar Tidak Masuk Akal!

Betapa kanannya sebuah keyakinan! Betapa kanannya sebuah agama! Ianya tidak bisa dipahami cuma dengan otak kiri yang realistis. Namun perlu dipahami dengan otak kanan yang imajinatif. *Nggak* percaya? Lihat saja.

Misalnya, supaya sehat, apa yang diajarkan oleh agama?

- puasa
- shalat tahajjud
- sedekah
- Sekilas, tidak masuk akal 'kan? Maksudnya, akal kiri.



Warren Buffett dan Bill Gates, paling kaya, paling dermawan.

Supaya rezeki bertambah, apa yang diajarkan oleh agama?
- sedekah
- shalat dhuha
- shalat tahajjud
- istighfar
- zikir
- tawakkal
- syukur
- menikah
- berhaji
- berumrah
- memperbaiki ibadah
- Benar-benar tidak masuk akal 'kan? Sekali lagi, akal kiri.

Belum lagi hitung-hitungan manfaat ibadah menurut agama:
- 10 - 1 = 19 (manfaat sedekah)
- 1 + 1 = 27 (manfaat shalat berjemaah)
- 1 x 6 = 355 (manfaat puasa Syawal)
- dan masih banyak lagi, terutama terkait tempat-tempat dan waktu-waktu istimewa.

Yah, tahu sendirilah, atas nama rasionalitas, orang kiri sering berprasangka:
- Bukankah puasa itu bisa menyebabkan sakit?
- Bukankah shalat tahajjud itu mengurangi waktu tidur dan bisa menyebabkan sakit?
- Bukankah shalat dhuha itu mengurangi waktu produktif?
- Bukankah sedekah itu mengurangi rezeki?
- Bukankah menikah itu mengurangi rezeki?
- Bukankah haji dan umrah itu menghabiskan rezeki?

Padahal salah satu pesan Nabi Muhammad, "Iringilah (pelaksanaan) haji dengan umrah, karena keduanya melenyapkan kefakiran dan dosa-dosa." Coba baca lagi deh kalimat barusan. Ada perkataan 'melenyapkan kefakiran' di sana. Itu 'kan mengisyaratkan 'menambah rezeki'. Iya 'kan? Dan nyatanya, kalau semua itu kita turuti, maka terbuktilah janji-janji dari Yang Maha Kuasa. Di mana itu semua berhasil menyehatkan kita dan menambah rezeki kita. Yah, soal *beginian,* tidak perlulah saya contohkan lagi. Sudah terlalu banyak contoh yang terjadi di sekitar kita.



Demikianlah, betapa kanannya sebuah keyakinan. Betapa kanannya sebuah agama.

Ketika Uang Dapat Membeli Kebahagiaan ...

Akan tetapi, ini semua juga bisa dibahas secara kiri. Supaya Anda tidak mati penasaran, bacalah hasil penelitian berikut terkait sedekah, derma, donasi, sumbangan, pemberian, berbagi, atau apa pun namanya:

- Brendan Borrell di majalah ilmiah *Nature* edisi Maret 2008 menuliskan, "Uang dapat membeli kebahagiaan, terutama ketika Anda membagi-bagikannya."
- Elizabeth Dunn di risetnya menyimpulkan, "Membelanjakan uang terhadap orang lain mendorong kebahagiaan."
- Prof. David McClelland di risetnya menyimpulkan, "Melakukan sesuatu yang positif terhadap orang lain memperkuat sistem kekebalan tubuh."
- James House di risetnya menyimpulkan, "Menolong orang lain secara sukarela meningkatkan kebugaran tubuh dan angka harapan hidup."
- Allan Luks di bukunya menyimpulkan, "Menolong orang lain dapat mengurangi sakit, mengurangi stres, meningkatkan endorfin, dan meningkatkan kesehatan." Ini berdasarkan survei yang melibatkan 3.000 sukarelawan dan lebih dari 90 persen mengaku demikian.
- Dr. Stephen Post di bukunya menyimpulkan, "Sifat dermawan itu menyehatkan dan memanjangkan umur. Bahkan, dua kali lebih menyehatkan daripada Aspirin."
- Lihatlah mendiang Bunda Theresa. Walaupun dia menyentuh langsung orang-orang yang sakit, namun dia sendiri tetap sehat. Jelas sudah, sifat dermawannya telah menyehatkan dan memanjangkan umurnya.
- Teman saya, seorang pengurus wihara, berpendapat, "Menghirup dan menghembuskan udaralah yang membuat kita sehat. Menghirup tanpa menghembuskan akan membuat kita sakit. Mengambil itu seperti menghirup. Memberi itu seperti menghembuskan."

- Pernah beberapa kali saya sakit. Alhamdulillah, puji Tuhan, saya bisa sembuh hanya dengan bersedekah. Tanpa berobat, tanpa ke dokter.
- Dan benarlah pesan Nabi, "Obatilah penyakitmu dengan sedekah," dan, "Sedekah dapat memanjangkan umur." Ajaib!


Bunda Theresa, sifat dermawannya menyehatkan dan memanjangkan umurnya.

Ketika Rahasia Kekayaan Terungkap...

Sejauh ini, saya sudah bertemu dengan beragam orang kaya di Indonesia, bahkan di Asia. Mereka mengaku, salah satu rahasia kekayaan mereka adalah sedekah. Dan belum pernah saya bertemu dengan orang miskin yang mengaku, "Mas, saya ini dulunya kaya-raya. Gara-gara rajin sedekah, eh, sekarang malah jatuh miskin!" Belum pernah tuh! Selanjutnya, inilah fakta-faktanya:

- Bill Gates dan Warren Buffett—dua orang terkaya di muka bumi—sekilas mereka tampak begitu kapitalis. Siapa mengira, ternyata mereka adalah dermawan terbesar abad ini.
- Donald Trump, sekilas ia tampak begitu hedonis. Siapa mengira, ternyata ketika bankrut pada 1990-an, ia malah membagi-bagikan hartanya yang masih tersisa. Karena ia percaya betul, 'memberi' itu berbanding lurus dengan 'diberi'.
- Robert Kiyosaki, sekilas ia tampak begitu materialistis. Siapa mengira, ternyata ia bersikeras, "Jika Anda membangun bisnis yang melayani ribuan orang, maka sebagai timbal-baliknya, Anda akan menjadi jutawan. Jika Anda membangun bisnis yang melayani jutaan orang, maka Anda akan menjadi miliarder."
- Jim Rohn selaku mentor pernah menasihati Anthony Robbins, "Biasakanlah untuk berbagi dan biasakanlah berbagi dalam jumlah yang lebih. Itu bukan saja baik bagi orang lain, tetapi itu juga baik bagi diri kita sendiri."
- Sebenarnya setiap kali memberi, Anda menghimpun energi yang positif dan membuang energi yang negatif. Nah, energi positif

ini memancar, sehingga orang-orang merasa nyaman berhubungan dengan Anda. Ujung-ujungnya, urusan-urusan Anda pun menjadi lebih mudah dan rezeki Anda pun menjadi lebih banyak.

- Dan benarlah nasihat Khalifah Ali, "Pancinglah rezeki dengan sedekah." Ajaib!



Anthony Robbins dinasihati mentornya untuk berbagi dalam jumlah yang lebih.

Ikhlas atau Tidak Ikhlas, Tetap Dibalas!

Sebenarnya sih, berapapun yang Anda sedekahkan, pasti dibalas dan dilipatgandakan oleh-Nya. Tidak jadi soal, apakah Anda ikhlas atau tidak. Tidak jadi soal, apakah Anda beriman atau tidak. Buktinya, banyak hartawan yang dermawan menjadi semakin kaya, padahal mereka atheis. Betul sekali, mereka atheis. Bagi mereka, hampir-hampir tidak ada istilah ikhlas! Hampir-hampir tidak ada istilah iman! *Wong*, tujuan mereka bersedekah biasanya cuma untuk mengangkat merek dan mengurangi pajak!

Balasan, inilah Hukum Kausalitas dari-Nya dan janji tertulis dari-Nya. Yang saya maksudkan balasan di sini adalah balasan jangka pendek (dunia). Tentu saja, dengan ikhlas dan iman, kita akan beroleh nilai tambah, berupa balasan jangka panjang (akhirat) yaitu ridha, pahala, dan surga dari-Nya. Terus, balasan jangka pendek itu berbentuk apa? Yah, berbentuk materi atau sesuatu yang setara dengan itu. Misalnya:

- keuangan
- kesehatan
- keselamatan
- kemudahan urusan

Dengan kata lain, sedekah itu dapat menjadi:

- bankir pribadi, karena memudahkan keuangan kita
- dokter pribadi, karena memelihara kesehatan kita
- *bodyguard* pribadi, karena memelihara kita dari bala
- asisten pribadi, karena memudahkan urusan-urusan kita

Di sisi lain, sebenarnya setiap kali Anda bersedekah, itu mendorong roda ekonomi berputar lebih produktif. Bahkan membuka pintu rezeki banyak orang. Dan mudah-mudahan, itu semua kembali kepada Anda.

- Katakanlah, Anda memberikan uang kepada pengemis.
- Dengan uang itu, si pengemis dapat membeli sebungkus nasi.
- Itu berarti, si penjual nasi dapat menjalankan usahanya, menafkahi keluarganya, membukakan pintu rezeki bagi karyawan dan pemasoknya.
- Roda ekonomi pun berputar lebih produktif.

Yes, life is beautiful. Love is wonderful. Giving is powerful.

Pamrih? Boleh, Boleh, Boleh!

Pertengahan 2009, saya bekerja sama dengan Ust. Yusuf Mansur dan Wisata Hati terkait seminar *Kun Fayakuun* di beberapa kota. Pada rangkaian seminar bersama tersebut, saya sering menjelaskan kepada peserta bahwa manusia adalah makhluk pamrih. Sudah menjadi fitrah manusia untuk mencari kenikmatan *(pleasure)* dan menghindar dari kesengsaraan *(pain)*. Yang Maha Kuasa tahu persis soal ini. Bukankah Dia yang mengajarkan ini, dengan adanya pahala dan surga, surga dan neraka?



Bekerja sama dengan Ust. Yusuf Mansur dan Wisata Hati terkait seminar *Kun Fayakuun* di beberapa kota.

Lebih lanjut, Dia menjanjikan balasan khusus kepada mereka yang bersedekah, yakni balasan 2 kali lipat, 10 kali lipat, atau 700 kali lipat. Kalau tidak boleh pamrih, lha, buat apa Dia menuliskan balasan ini di kitab suci? Buat apa? Jadi, bolehkah pamrih? Ya, boleh! Asalkan pamrihnya kepada Dia. Bukan kepada sesama. Dan memang kita disuruh untuk pamrih, berharap, dan meminta kepada-Nya. Bahkan meminta kepada-Nya itu dicatat sebagai ibadah. Dia malah murka kepada mereka yang tidak mau meminta kepada-Nya.

Lagi pula, kalau tidak boleh meminta kepada Dia, lantas kita mau meminta kepada siapa lagi? Dukun? Mana boleh! (Hanya dua jenis dukun yang boleh didatangi, yaitu dukun beranak dan Deddy Dukun. Hehehe!)

Tidak Tepat Sasaran? Boleh, Boleh, Boleh!

Istilah saya, "Guru kencing berdiri, dua-tiga pulau terlampaui. Kalau pakai kiri, semua jadi susah dilalui." Hehehe, asal! Tidak dapat dipungkiri, orang-orang kiri selalu punya sederet alasan untuk:

- menunda sedekah
- memperkecil sedekah
- bersedekah tidak dalam bentuk uang

Demi menyelamatkan dompetnya, ada-ada saja kilah mereka:

- "Sedekah itu seikhlasnya saja. Sekadarnya." Lihat tuh, seolah-olah kata ikhlas itu sama maknanya dengan kata sekadarnya. Padahal tidak begitu! Asal tahu saja, ikhlas itu omongan para pemula. Mereka yang sudah terbiasa bersedekah, sudah lupa sedekah berapa, sedekah di mana, sedekah kepada siapa.
- "Sedikit tidak apa-apa! Yang penting 'kan ikhlas!" Padahal banyak dan ikhlas, jelas-jelas itu lebih baik, tho? Dan hingga detik ini, saya tidak menemukan satu pun dalil agama untuk bersedekah sedikit. Yang ada hanyalah dalil-dalil untuk bersedekah banyak-banyak dan segera. Sudahlah, jangan kikir! (Betapa malangnya orang kikir. Tidak ada yang menyukai mereka. Bahkan orang kikir pun benci sama orang kikir.)
- "Ah, tidak perlu banyak-banyak. Ntar bisa riya (pamer), ujub (bangga diri), dan sombong lho!" Padahal bukankah lebih baik bersedekah lebih banyak dan lebih segera, sambil memelihara keikhlasan? Sudahlah, jangan banyak alasan!
- "Sedekah itu tidak harus berbentuk uang. Senyum juga sedekah. Ilmu juga sedekah." Nah, ini ada benarnya. Hanya saja, itu semua tidak cukup. Tetap perlu sedekah dalam bentuk uang. Makanya muncul angka 2,5 persen, 10 persen, 2 kali lipat, 10 kali lipat, dan 700 kali lipat. Sudahlah, jangan berdalih terus!
- "Lha, mau sedekah sama siapa? Sama orang miskin? Ntar mereka malah tambah malas! Sama institusi? Ntar malah disalah-

gunakan!" Begini. Mereka yang menanam keburukan akan menuai keburukan. Dan mereka yang menanam kebaikan akan menuai kebaikan. Tidak perlu risau! Tetaplah berusaha untuk bersedekah tepat sasaran. Namun demikian, sekalipun sedekah Anda tidak tepat sasaran, balasan dari-Nya untuk Anda pastilah tepat sasaran. Tidak mungkin meleset!

- "Sedekah itu amalan khusus buat orang kaya." Siapa bilang? Kitab suci menegaskan, sesiapa yang disempitkan rezekinya (miskin) hendaklah menafkahkan sebagian hartanya (sedekah) (QS. 65: 7). Jadi, orang miskin sekalipun disuruh bersedekah. Yah, apalagi Anda, yang jelas-jelas bukan orang miskin! Hanya orang fakir saja yang tidak disuruh bersedekah.

Tidak Ikhlas? Boleh, Boleh, Boleh!

Di dalam kitab suci, perkataan kelapangan muncul 13 kali dan perkataan kesempitan juga muncul 13 kali. Seimbang. Terlepas dari itu, manusia memang disuruh bersedekah, baik di waktu lapang maupun di waktu sempit.

Sedangkan perkataan infaq muncul 73 kali dan perkataan kerelaan juga muncul 73 kali. Seimbang. Memang, infaq dan kerelaan tidak dapat dipisahkan satu sama lain.

Kembali soal ikhlas. Ngomong-ngomong, ketika Anda belajar shalat dulu, apakah Anda ikhlas? Bisa ya, bisa tidak. Kemungkinan besar Anda melakukannya supaya dapat ganjaran dari orangtua. Atau sebaliknya, supaya terhindar dari hukuman. Iya 'kan? Lha, sekarang apakah Anda shalat karena ganjaran atau hukuman dari orangtua? Tentu tidak! Mudah-mudahan sekarang Anda shalat dengan ikhlas *beneran*. Jadi, karena sering-sering shalat, akhirnya Anda ikhlas dengan sendirinya. Inilah yang dinamakan dengan *Ikhlas By Doing*. Dengan kata lain, *gak nunggu* ikhlas dulu, baru shalat. Hah, ajaran dari mana itu?

Begitu pula dengan sedekah. Ketika baru-baru bersedekah, mungkin Anda juga tidak 100 persen ikhlas. Ada sedikit keterpaksaan. Ada sedikit riya. Ada sedikit ujub. Macam-macamlah. Tapi, begitu Anda sering-sering melakukannya, mudah-mudahan Anda akan ikhlas dengan sendirinya. Yap, *Ikhlas By Doing*. Dengan kata lain, *gak nunggu* ikhlas dulu, baru sedekah. Kesimpulannya, solusi alternatif untuk menyembuhkan penyakit riya dan ujub adalah dengan sering-sering bersedekah.

Masih juga kikir? Saran saya, segeralah dirikan satu komunitas. Namanya, Perhimpunan Orang Rakus dan Kikir (PORK). Hehehe!

Lebih Banyak? Boleh, Boleh Boleh!

Masih soal ikhlas. Sebenarnya, anak SD sekalipun tahu, yang namanya ibadah, yah mesti ikhlas. Mana boleh terpaksa? Mana boleh riya? Mana boleh ujub? Apapun jenis ibadahnya! Apakah itu shalat, zikir, puasa, kurban, haji, termasuk sedekah. Jadi, semestinya sudah tidak perlu lagi muncul celetukan, "Sedekah itu harus ikhlas! Sedekah itu harus ikhlas! Sedekah itu harus ikhlas!" Sudahlah, capek saya *dengerin ginian*! Apa salahnya sih kita memperhatikan jumlah?

Dan bicara soal ibadah, mana yang lebih bagus?

- Sholat sunnah 2 rakaat atau 4 rakaat?
- Puasa sunnah 1 hari atau 2 hari?
- Kurban 1 ekor kambing atau 2 ekor kambing?
- Sedekah Rp100 ribu atau Rp200 ribu?

Secara umum, tentu saja lebih banyak lebih bagus. Iya tho? Bayangkan, Si A bersedekah Rp100 ribu dan Si B bersedekah Rp200 ribu. Ikhlasnya sama. Nafkahnya sama. Tanggungannya sama. Lha, sedekah siapa yang lebih besar manfaatnya terhadap orang lain? Sedekah siapa yang lebih besar balasannya? Walau hanya Yang Maha Membalas yang paling berhak menjawab, namun kita yang awam ini serta-merta akan menjawab, "Si B, yang sedekahnya lebih banyak." *Right?*

Ketika Anda Menciptakan Keajaiban...

Inilah janji Yang Maha Kuasa:

- "Perumpamaan orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah (sedekah) adalah serupa dengan sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada tiap-tiap tangkai itu berisi seratus biji. Dan Allah melipatgandakan (balasan) bagi sesiapa yang dikehendaki-Nya (QS. 2: 261)."

Dan inilah pesan Nabi:

- "Belilah semua kesulitanmu dengan sedekah."
- "Obatilah penyakitmu dengan sedekah."
- "Perbanyak sedekah, sebab sedekah dapat memanjangkan umur."
- "Bersegeralah sedekah, sebab bala tidak pernah mendahului sedekah."

Khalifah Ali juga menasihati:

- "Pancinglah rezeki dengan sedekah."

Nah, mengacu pada berbagai dalil di atas dan dalil lainnya, maka inilah manfaat-manfaat sedekah:

- melipatgandakan rezeki
- memudahkan urusan
- memudahkan jodoh
- memudahkan keturunan
- memelihara kesehatan
- memanjangkan umur
- menolak bala

Kalau bukan keajaiban, lantas itu semua apa namanya?

Tuhan Itu Maha Kikir?

Salah seorang senior sekaligus sahabat saya bersedekah Rp10 juta setiap harinya. Sahabat saya yang lain bersedekah Rp2 miliar setiap bulannya. Seorang artis rutin bersedekah 75 persen dari pendapatan bersihnya. *Dengerin beginian*, orang-orang yang bermental miskin langsung berseru, "Gimana caranya ya, saya bisa dapat sedekah sebesar itu?" Sebaliknya, orang-orang yang bermental kaya langsung

berseru, "Gimana caranya ya, saya bisa bersedekah sebesar itu?" (Hayo jujur, Anda termasuk yang mana? Menurut saya, lebih baik bersedekah daripada disedekahi!)

Setiap kali saya mengajak untuk bersedekah jor-joran, orang-orang kiri selalu punya segerobak alasan untuk menyelamatkan dompetnya. Barangkali, orang-orang kiri ini menganggap Tuhan itu Maha Miskin, Maha Kikir dan Maha Pikun, sehingga menurutnya Tuhan tidak mau dan tidak mampu membalas sedekahnya. *Ah, ngaco tuh!* Karena jelas-jelas Tuhan itu Maha Kaya, Maha Pemurah, dan Maha Membalas.

Terus, *gimana* dengan orang-orang kanan? Ternyata, mereka selalu punya segudang alasan untuk memperbesar sedekah, menyegerakan sedekah, dan bersedekah dalam bentuk uang. Yah, minimal 10 persen dari pendapatan mereka. Dan itu pun terus mereka tingkatkan. Yah, walaupun sebenarnya mereka tidak terlalu mampu untuk itu. Kurang rasional memang! Namanya juga kanan! *Right?*

Kenapa Harus 10 Persen?

Sesekali, mungkin kita perlu introspeksi. Kok kita lebih mematuhi pemerintah ketimbang Yang Maha Memerintah? *Beneran nih!* Buktinya, untuk pemerintah saja kita rela membayar pajak 10 persen. Lha, giliran untuk Yang Maha Memerintah, kita ogah-ogahan bersedekah 10 persen. Yah, barangkali otak kiri kita terlalu kuat. Sukanya hitung-hitungan!

Ngomong-ngomong, kenapa sih saya menganjurkan sedekah minimal 10 persen dari target? Nah, ada ceritanya. Begini. Tentu kita maklum, setiap kali Anda bersedekah, maka kemungkinan besar Yang Maha Membalas akan membalas Anda 10 kali lipat. Istilahnya, *Law of Multiplier*. Apapun agama Anda. Atheis sekalipun.

- Kalau Anda bersedekah Rp100 ribu, maka akan dibalas Rp1 juta atau setara.
- Kalau Anda bersedekah Rp1 juta, maka akan dibalas Rp10 juta atau setara.
- Itu artinya, makin banyak makin bagus tho?

Sekarang, dibalik. Katakanlah Anda tengah merugi Rp50 juta. Lantas, berapa yang harus Anda sedekahkan? Betul sekali, minimal Rp5 juta. Dengan kata lain, sepersepuluh atau 10 persennya. Setelah bersedekah segitu, mudah-mudahan kerugian Anda akan teratasi segera. Yang penting, ikhtiar dan yakin! (Bedanya, kalau pakai sedekah, ikhtiarnya akan jauh lebih gampang.)

Contoh lain. Katakanlah Anda tengah sakit dan biaya berobatnya Rp300 ribu. Lantas, berapa yang harus Anda sedekahkan? Lagi-lagi betul, Rp30 ribu. Dengan kata lain, sepersepuluh atau 10 persennya. Setelah bersedekah segitu, mudah-mudahan sakit Anda akan sembuh segera. Yang penting, ikhtiar dan yakin!

Contoh lain. Katakanlah Anda menginginkan seorang istri. Lantas, berapa yang harus Anda sedekahkan? Yah, dihitung saja berapa harga seorang istri. Satu miliar? Dua miliar? Tak terhingga 'kan? Terus, dihitung saja 10 persennya. Berapa coba? Nah, repot 'kan *ngitungnya*? Makanya, untuk 'membeli' keinginan ini, sedekahkanlah sesuatu yang sangat Anda cintai (QS 3: 92). Mungkin salah satu barang kesayangan Anda, salah satu kendaraan Anda, sebagian besar tabungan Anda, atau yang lainnya. Begitu pula ketika Anda menginginkan seorang anak.

Membaca ini, karuan saja orang kiri pada geleng-geleng kepala, "Ah, apa iya bisa begitu? Kayaknya ndak masuk akal deh!" Lho, bukankah Nabi sendiri yang bilang, "Belilah semua kesulitanmu dengan sedekah." Artinya, seluruh masalah bisa *disolusiin* dengan sedekah:

- melunasi utang
- mengatasi kerugian
- mengatasi kebankrutan
- meningkatkan profit
- meningkatkan omzet
- meningkatkan karier
- meluaskan relasi
- memudahkan urusan
- menyembuhkan penyakit
- memanjangkan umur
- menolak bala



- memudahkan jodoh
- memudahkan keturunan
- dan lain-lain

Sekali lagi, kalau bukan keajaiban, lantas itu semua apa namanya? Dan mulai sekarang, jangan lagi pernah meratap-ratap, "Wahai Tuhan, masalahku sangat besar!" Tapi katakanlah, "Wahai masalah, sedekahku sangat besar dan pertolongan Tuhan-ku juga sangat besar!" *Right?*

Ketika Hukum Timbal-Balik Bekerja...

What you give is what you get. Apa yang Anda berikan itu pula yang Anda dapatkan. Yah, semacam Hukum Timbal-Balik *(Law of Reciprocity)*. Itulah kecenderungan atau pola umum yang saya amati selama ini. Setidaknya, berdasarkan pengalaman saya dan orang-orang di sekitar saya. Uniknya, pengajar ilmu kekayaan Robert Kiyosaki dan motivator kelas dunia Joe Vitale juga berpendapat kurang-lebih begitu.

- Jika Anda sedekah makanan, maka Anda akan mendapatkan makanan.
- Jika Anda sedekah tenaga, maka Anda akan mendapatkan tenaga. Ini berarti, jika Anda menolong seseorang, maka Anda akan mendapatkan pertolongan dari orang lain.
- Jika Anda sedekah senyum, maka Anda akan mendapatkan senyum. Ini berarti, jika Anda ramah kepada orang lain, maka orang lain akan ramah kepada Anda.
- Jika Anda sedekah darah (donor darah), maka Anda akan mendapatkan darah—tentunya darah yang lebih sehat. Dengan kata lain, jika Anda sedekah kesehatan, maka Anda akan mendapatkan kesehatan.
- Jika Anda sedekah ilmu, maka Anda akan mendapatkan ilmu—tentunya satu ilmu yang baru. Bukankah sesiapa yang mengajarkan suatu ilmu, Yang Maha Kuasa akan memberikannya satu ilmu yang baru?
- Jika Anda sedekah teman, maksudnya memperkenalkan seorang teman kepada teman lainnya, maka Anda akan diperkenalkan dengan teman baru lainnya.

- Pertanyaannya, untuk mendapatkan uang, apa yang harus Anda sedekahkan? Betul sekali, bersedekahlah uang.
- Untuk mendapatkan uang receh, apa yang harus Anda sedekahkan? Bersedekahlah uang receh.
- Untuk mendapatkan uang besar-besaran, apa yang harus Anda sedekahkan? Bersedekahlah uang besar-besaran.
- Untuk mendapatkan bisnis yang lebih berkembang, apa yang harus Anda sedekahkan? Bersedekahlah sebagian bisnis Anda. Mungkin dengan memberikan bonus atau bagi hasil kepada karyawan Anda, selain gaji.
- Untuk mendapatkan sesuatu yang Anda cintai, apa yang harus Anda sedekahkan? Bersedekahlah sesuatu yang Anda cintai. Misalnya, untuk mendapatkan jodoh atau keturunan, mungkin Anda menyedekahkan kalung warisan atau arloji kesayangan.

Akan tetapi, ini semua hanya kecenderungan atau pola umum. Juga ini berdasarkan pengalaman saya dan orang-orang di sekitar saya. Bagaimanapun, Yang Maha Berkehendak lebih mengetahui balasan yang pantas untuk Anda. *Right?*

Ketika Sedekah Anda Belum Dibalas...

Terus, beberapa peserta seminar dan pelatihan sempat bertanya, "Kenapa begini ya? Saya sudah sering bersedekah, kok belum dibalas-balas juga sama Dia?" Sekarang, coba deh Anda rupiahkan kenikmatan-kenikmatan berikut ini:

- nama baik Anda
- relasi Anda
- karier Anda
- bisnis Anda
- ilmu Anda
- pasangan Anda
- anak Anda
- kesehatan Anda
- keselamatan Anda
- umur Anda

Itu semua, berapa nilainya? Besar sekali 'kan? Malah tak terhingga! Bisa jadi, itu dia balasannya! Hukum Konversi *(Law of Conversion)* telah berlaku! Bahkan bisa juga, sebuah takdir buruk akan menimpa

Anda, namun tidak jadi, karena Anda telah bersedekah! (Nabi pernah meriwayatkan kejadian seperti ini.) Sayangnya, Anda tidak sadar. Makanya, tetaplah berbaik-sangka kepada-Nya. *Right?*

Foya-Foya? Boleh, Boleh, Boleh!

Terlepas dari itu, ada satu temuan menarik berdasarkan pengalaman saya dan pengalaman orang-orang yang sering bersedekah. Rupa-rupanya, semakin berat pengorbanan Anda dalam bersedekah, maka semakin cepat dan semakin besar pula balasannya. Istilahnya, *Index Of Sacrifice*. Nah, berat itu bisa karena:

- jumlah rupiahnya.
- rasa sayang Anda terhadap uang dan barang yang Anda sedekahkan.

Sekali lagi, semakin berat pengorbanan Anda dalam bersedekah, maka semakin cepat dan semakin besar pula balasannya. Jika pendapatan Anda Rp10 juta, maka sedekah Rp1 juta terhitung relatif ringan. Tapi, jika pendapatan Anda Rp2 juta, maka sedekah Rp1 juta terhitung relatif berat. Iya 'kan? Itu yang pertama. Yang kedua, berat bisa juga karena rasa sayang Anda terhadap uang dan barang yang Anda sedekahkan. Misalnya, kalung warisan, cincin pernikahan, arloji kesayangan, dan lain-lain.

Berat, memang. Namun inilah yang sangat dianjurkan (QS 3: 92). Pesan Nabi pula, "Sesungguhnya, pahala engkau sesuai dengan kadar kepayahan dan nafkah engkau." Nah, pahala itu 'kan soal balasan. Kembali berdasarkan pengalaman orang-orang yang sering bersedekah, khusus untuk pengorbanan yang berat ini, lazimnya mereka memperoleh balasan dalam waktu kurang dari tiga hari! Saya ulangi, kurang dari tiga hari! Menantang 'kan?

Jadi, foya-foya itu boleh. Asalkan 'berfoya-foya' dalam bersedekah, hehehe!

Ketika Saya Bersedekah 4 Miliar...

Kita lanjut. Dalam waktu 4 hari, Alhmadulillah, puji Tuhan, saya berhasil bersedekah 4 miliar! Betul sekali, 4 miliar! Anda tidak salah baca dan saya tidak salah tulis! Yap, bersedekah lebih besar daripada

pendapatan. Kok bisa? Ternyata, caranya tidaklah seberat yang Anda duga. Begini caranya:

- Pertama, tingkatkan sedekah Anda, minimal 2 kali lipat.
- Kedua, ajaklah orang-orang bersedekah, sehingga terkumpul 4 juta, 400 juta, 4 miliar, atau jumlah lain yang Anda inginkan. (Di seminar saya selama 4 hari di 4 kota, saya mengajak peserta seminar untuk bersedekah dan terkumpullah uang jutaan rupiah, ponsel, cincin berlian, motor, mobil, rumah, ruko dan lain-lain, yang total seluruhnya lebih dari 4 miliar! Dan perlu dicatat, satu sen pun tidak masuk ke kantong saya ataupun kantong panitia!)
- Begitu jumlah X terkumpul, berarti itu sama saja Anda telah bersedekah senilai X. Enak tho? Mantep tho?
- Jadi, bukan cuma shalat yang bisa berjemaah. Sedekah juga bisa 'berjemaah' *(collective giving)*. Nah, pastikan saja Anda yang menjadi 'imamnya'. Istilah lainnya, tangan kanan mengajak tangan kiri untuk bersedekah. Hehehe!

By the way, jangan pernah Anda pusingkan pendapat orang lain yang menuduh Anda riya, ujub, dan sombong. Halah, sejak kapan dia jadi malaikat? Sejak kapan dia jadi auditor amal? Tahu dari mana dia, isi hati Anda? Menurut saya, akan jauh lebih baik Anda:

- lupakan malaikat gadungan itu
- luruskan niat
- teruslah bersedekah
- teruslah mengajak orang-orang untuk bersedekah

Ketika Anda Menuduh Orang Lain Riya...

Satu hal yang ingin saya sampaikan kepada Anda yang suka menuduh-nuduh orang lain itu riya, ujub, dan sombong. Tolong simak baik-baik. Ketika Anda membeli dan memakai arloji mahal, mungkin Anda berniat untuk pamer. Padahal orang tertentu membeli dan memakai arloji mahal semata-mata karena ia memang menyukai arloji tersebut. Jadi, jangan buru-buru menyamakan sifat Anda dengan sifat seseorang.

Ketika Anda bersedekah banyak terang-terangan, mungkin Anda berniat untuk pamer. Padahal orang tertentu bersedekah banyak terang-terangan, semata-mata karena ia ingin menyemangati orang

lain. Jadi, jangan buru-buru menyamakan sifat Anda dengan dengan sifat seseorang. Lha, apa Anda yakin, niat Anda lebih lurus? Apa Anda yakin, sedekah Anda lebih bernilai di hadapan Yang Maha Kuasa? Bukankah lebih mulia jika Anda berbaik-sangka dan doakan orang lain agar tetap lurus niatnya? Iya tho?

Tolong juga digarisbawahi:

- Yang Maha Kuasa membolehkan bersedekah terang-terangan (QS 2: 274, 13: 22, 14: 31, 16: 75, 35: 29).
- Sedekah terang-terangan dapat menjadi syiar agama, layaknya ibadah yang lain seperti shalat, kurban, dan haji.
- Orang yang Anda sedekahi terang-terangan dapat mendoakan Anda secara langsung.
- Acap kali sahabat-sahabat Nabi bersedekah terang-terangan, dengan tujuan untuk menyemangati sahabat lainnya.
- Kadang Ustadz Yusuf Mansur, Aa Gym, dan Ary Ginanjar sengaja bersedekah terang-terangan, dengan tujuan untuk menyemangati peserta.
- Sebagian motivator mengilhami peserta dengan menunjukkan seberapa banyak harta yang ia miliki. Motivator yang lain mengilhami peserta dengan menunjukkan seberapa banyak harta yang ia sedekahkan. Saya berbaik-sangka, semua niatnya baik. Hanya saja, caranya yang berbeda. *However,* belakangan ini saya pribadi lebih mengagumi yang kedua.
- Memang, sedekah terang-terangan dapat menimbulkan riya. Tapi jangan lupa, sedekah diam-diam juga dapat menimbulkan ujub. Jadi, yang dilarang itu bukan terang-terangan atau diam-diamnya. Yang dilarang itu riya dan ujubnya. Kurang jelas apalagi?

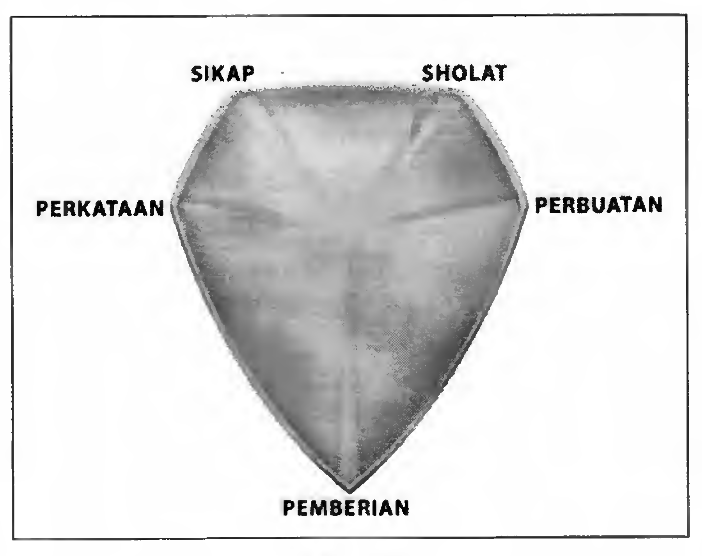
Dan saya cuma bisa berharap. Semoga mereka yang bersedekah terang-terangan, niatnya sama ikhlasnya dengan mereka yang bersedekah diam-diam. Semoga mereka yang bersedekah diam-diam, jumlahnya sama banyaknya dengan mereka yang bersedekah terang-terangan. Yang celaka, mereka yang diam-diam tidak bersedekah, hehehe!

Ketika Anda Membelah Iblis...

"Dan langit itu Kami bangun dengan kekuasaan Kami
dan sesungguhnya Kami-lah yang meluaskannya (QS. 51: 47)"

Sedekah, inilah salah satu keajaiban dan salah satu ruas dalam Perisai Langit. Selain sedekah, ada empat ruas lainnya yang membentuk Perisai Langit. Inilah lengkapnya:

- Pemberian
  - sedekah
- Sholat
  - shalat dhuha
  - shalat tahajjud
  - shalat taubat
- Sikap
  - tawakkal
  - syukur
  - sabar
  - husnudzon
- Perkataan
  - zikir
  - istighfar
  - shalawat
- Perbuatan
  - berbakti kepada orangtua
  - menikah
  - memiliki keturunan
  - berhaji
  - berumrah
  - silaturahim
  - ikhtiar
  - berdagang



Perisai Langit

Nah, apabila Anda sudah bersenjatakan lima ruas Perisai Langit, maka hampir dapat dipastikan tidak akan ada makhluk bumi yang sanggup menghalang-halangi rezeki Anda. Sebab itulah, Perisai Langit disebut juga dengan amal-amal yang melipatgandakan rezeki.

- Konon, sehebat apa pun gunung, sehebat apa pun besi, sehebat apa pun api, sehebat apa pun air, sehebat apa pun angin, ternyata sedekah yang ikhlas jauh lebih hebat daripada itu semua!
- Berdasarkan percakapan iblis dengan Nabi, diketahui bahwa ketika Anda bersedekah, itu sama saja Anda membelah tubuh iblis dengan gergaji!
- Hebatnya, setiap pagi ada dua malaikat yang berseru. Yang satu berseru, "Ya Tuhan, karuniakanlah balasan kepada orang yang bersedekah." Yang satu lagi berseru, "Musnahkanlah orang yang enggan bersedekah."
- Hebatnya lagi, perniagaan Anda tidak mungkin merugi, sekiranya Anda memenuh tiga syarat. Salah satu syaratnya, bersedekah baik secara diam-diam maupun terang-terangan (QS 35: 29).

Enteng Rezeki Dan Properti Dalam Hitungan Menit

Selain sedekah, ini dia amalan khusus untuk enteng rezeki. Cukup 3 menit sehari. Apa itu? Sholat dhuha, minimal 2 rakaat. (Jarang orang tahu, sebenarnya shalat dhuha itu adalah bentuk lain dari sedekah.) Kalau belum bisa baca surat dan doa khusus shalat dhuha, yah baca surat dan doa apa saja. Nah, supaya rezekinya lebih enteng lagi, coba deh 6 rakaat. Mereka yang rutin menjalaninya sadar betul bahwa shalat ini memang bikin enteng rezeki. Rumusnya, Derma + Dhuha = Duit.

Sayangnya, kita lebih suka metode kita sendiri dalam mencari rezeki. Padahal Yang Maha Menabur Rezeki sudah mengajarkan metodenya dan salah satunya adalah shalat dhuha. Tetaplah ikhtiar seperti biasa, namun iringi dengan shalat dhuha. Mudah-mudahan ikhtiarnya akan jauh lebih mudah. *Gak* percaya? Coba saja 99 hari. Dan tunggulah perubahan besar-besaran! (Setidaknya, saya dan orang-orang di sekitar saya telah membuktikannya. Di TK milik saya, siswa-siswa saya haruskan shalat dhuha setiap hari. Biar jadi kebiasaan.)

Terus, *gimana* supaya enteng properti? Coba deh 12 rakaat. Cuma ini bukan sembarang properti, tapi properti yang terbuat dari emas. Hebat 'kan? Hebatnya lagi, ini bukan properti di dunia, melainkan properti di akhirat. Tepatnya, istana emas di surga! (Ini berdasarkan hadist.). Katakanlah Anda belum bisa rutin 12 rakaat setiap hari. *Mbok ya* sekali seminggu dulu. Tapi 2 rakaatnya rutin setiap sehari. Oya, lebih *powerful* lagi jika Anda dan pasangan Anda sama-sama melakukannya. Masih ingat 'kan dengan kekuatan Sepasang Bidadari?

Beribadah Dan Berharap Rezeki? Boleh, Boleh, Boleh!

"Ibadah kok berharap rezeki? Mana boleh? Ibadah itu 'kan karena Allah!" Inilah pendapat orang-orang yang berpikiran sempit. Ibaratnya, katak di bawah temperamen. (Lho?)

Begini. Manusia itu memang banyak keperluannya. Perlu ini, perlu itu. Dan Yang Maha Kuasa membolehkan itu. Tidak cukup sampai di situ, Ia pun mengajarkan cara-caranya. Misalnya saja:

- Lagi bingung? Yah, shalat istikharah.
- Lagi perlu hujan? Yah, shalat istisqa'.
- Lagi punya impian? Yah, shalat hajat. Juga shalat tahajjud.
- Mau minta ampun? Yah, shalat taubat. Juga istighfar.
- Mau selamat dalam perjalanan? Yah, shalat safar.
- Mau rezeki bertambah? Yah, shalat dhuha 6 rakaat. Juga sedekah.
- Mau properti bertambah? Yah, shalat dhuha 12 rakaat.
- Tentu, diiringi dengan ikhtiar-ikhtiar yang sesuai. Mana bisa, mau rezeki bertambah, tapi cuma bermalas-malasan dan tidur-tiduran sepanjang hari! Mana bisa, mau selamat dalam perjalanan, tapi ceroboh menyetir dan melanggar rambu-rambu! Saya ulangi, mesti diiringi dengan ikhtiar-ikhtiar yang sesuai.

Tolong dicatat:

- Sebaik-baiknya meminta adalah dengan mengikuti cara-cara yang diajarkan oleh Yang Maha Kuasa dan mengikuti cara-cara yang dicontohkan oleh Nabi. Tidak ada cara lain yang lebih baik!
- Lha, bukankah semua yang tertera di atas itu dicontohkan oleh Nabi? Lantas, di mana salahnya kalau kita mengikutinya?

"Ibadah kok berharap rezeki? Mana boleh? Ibadah itu 'kan karena Allah!" Sekali lagi, inilah pendapat orang-orang yang berpikiran sempit. Baiklah. Katakanlah, itu semua tidak boleh. Terus, ketika kita ketiban masalah, *gimana* jalan keluarnya? Apa bengong-bengong begitu saja? Apa cuma berdoa begitu saja? Sudah semestinya, kita mencari jalan keluar dengan cara-cara yang diajarkan oleh Yang Mana Kuasa dan cara-cara yang dicontohkan oleh Nabi, seperti tertera di atas.

Memang, pada hakikatnya seluruh ibadah diniatkan semata-mata hanya untuk Yang Maha Kuasa. Itu sudah jelas! Bocah-bocah yang sedang meriang juga tahu! Nenek-nenek yang sudah pikun juga tahu! Apa-apa yang tertera di atas adalah keutamaan-keutamaan dan manfaat-manfaatnya, seperti selamat dalam perjalanan dan enteng rezeki. Jadi, tetaplah beribadah karena Dia, namun tetaplah berharap manfaat-manfaat yang dijanjikan oleh Dia. Kalau kita tidak

boleh berharap kepada Dia, lantas mau berharap kepada siapa lagi? Ingatlah, sebaik-baiknya berharap, yah berharap kepada Dia. Yang buruk itu adalah berharap kepada manusia.

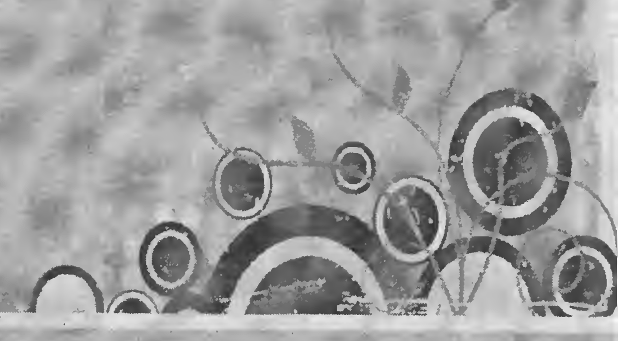
Dan jangan salah, shalat wajib yang sehari-hari kita tunaikan juga tidak terlepas dari keperluan-keperluan dan permintaan-permintaan kita. Mulai dari keperluan-keperluan akhirat sampai dengan keperluan-keperluan dunia. Salah satunya, enteng rezeki. Dan itu sangat sangat sangat boleh! Tidak terkecuali ibadah-ibadah sunnah yang tertera di atas. Semuanya sangat sangat sangat boleh! *Right? So, happy trying!*

Sekarang Apa yang Harus Anda Lakukan?

Yap, sebaik-baik ilmu adalah ilmu yang diamalkan. Sebaik-baik harta adalah harta yang disedekahkan. Sebaik-baik manusia adalah manusia yang bermanfaat. Oleh karenanya, inilah yang harus Anda lakukan segera:

- Bersedekahlah lebih banyak daripada yang sudah-sudah. Karena tangan di atas lebih utama daripada tangan di bawah.
- Ajaklah orang-orang di sekitar Anda bersedekah lebih banyak. Caranya, dengan memberitahu manfaat sedekah, memberikan testimoni-testimoni tentang sedekah, dan meminjamkan buku ini.
- Kepada sahabat-sahabat Anda yang berada di kota lain, kirimlah SMS dan mintalah mereka mencari buku ini. Karena seorang pemenang selalu mendorong sahabat-sahabatnya untuk lebih sukses.
- Bergabunglah di grup Facebook yang saya asuh, Amal-Amal Yang Melipatgandakan Rezeki. Ini gratis. Lalu, *invite* teman-teman Anda untuk turut bergabung. Mudah-mudahan ini juga menjadi amal jariyah bagi Anda.
- Senantiasa luruskan niat bahwa sedekah itu adalah ibadah. Karena inilah hakikat sedekah. Yang saya sampaikan panjang-lebar di atas hanyalah manfaat-manfaat sedekah.
- Sempurnakan Perisai Langit.

Akhirnya, ingatlah pesan saya selalu, "Anjing menggonggong, badai pasti berlalu. Siapa suka menolong, bahagia pasti selalu." Hehehe!



Keajaiban #6

Pembeda Abadi

Lingkar Diri

GOLONGAN KANAN

SIMPUL PERDAGANGAN

SEPASANG BIDADARI

PERISAI LANGIT

SIDIK JARI KEMENANGAN

PEMBEDA ABADI

PELANGI IKHTIAR

Ketika 180 Orang Menaklukkan 6 Juta Orang...

Kebetulan, siang itu saya menjejakkan kaki di Corregidor Island, sekitar lima jam terbang dari tanah air. ('Corregir' sendiri dalam Bahasa Spanyol sama artinya dengan 'correct' dalam Bahasa Inggris.) Sepanjang sejarah, rupa-rupanya pulau ini sempat bolak-balik diperebutkan oleh Spanyol, Amerika, dan Jepang. Tentunya, dengan serentetan perang sengit dan yang paling masyhur ialah Perang Pasifik. Layaknya Pearl Harbour, pulau ini juga sempat dijadikan pangkalan militer oleh Amerika. Cuma, kalah populer saja dengan Pearl Harbour.



Alexander Yang Agung taklukkan Persia.

Mondar-mandir di pulau ini dan *melototin* perangkat-perangkat bekas perang memaksa benak saya berpikir sejenak tentang perang. Memang, tidak ada yang mustahil dalam perang. Bukan sekali dua kali terjadi, pasukan kecil berhasil membabat habis pasukan yang jauh lebih besar. Contohnya saja, Heniando Cortes (penakluk Mexico), Napoleon Bonaparte (penakluk Eropa), dan Alexander Yang Agung (penakluk Persia).

Demikian pula Genghis Khan dari Mongol yang mampu melibas dan menggilas China, yang penduduknya 30 kali lebih besar dari Mongol! Hampir-hampir tidak masuk akal! Bahkan yang paling dramatis dan fantastis—namun jarang orang tahu—adalah Fransisco Pizarro. Berasal dari Spanyol, ia hanya ditemani 180 prajurit ketika melumpuhkan Peru (Kerajaan Inca ketika itu), yang berpenduduk 6 juta! Jelas sudah, inilah sebuah penaklukan yang tidak ada duanya!

Walaupun begitu, melalui kitabnya *Art of War*, ahli perang paling legendaris Sun Tzu mengusulkan, "Know yourself, know the enemy!" Pahami diri dan pahami musuh. Jadi, bukan ujug-ujug perang. Bukan nekat-nekatan. Nah, kalau usulan ini betul-betul diterapkan sebelum melaju ke medan perang, niscaya akan terjadilah seribu kali perang seribu kali menang! Itulah yang dijanjikan Sun

Tzu ribuan tahun silam dan diamini ribuan jenderal di sepanjang zaman.

Dalam manajemen modern, usulan ini terkait erat dengan Analisa SWOT, di mana di dalamnya tertuang analisa tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. (Kendati, akhir-akhir ini pakar-pakar cenderung mengotak-atik Analisa TOWS, yang mana tumpuan perhatiannya lebih pada masa depan dan aspek eksternal, ketimbang masa sekarang dan aspek internal. Yah, kebalikan dari SWOT.) Dengan analisa begitu, risiko-risiko pun dapat diendus awal-awal. *Right?*

Pilih Mana, Tingkatkan Kekuatan Atau Perbaiki Kelemahan?

Ngomong-ngomong, demi menjadi seorang pemenang, manakah yang harus Anda titik-beratkan, kekuatan atau kelemahan? Idealnya sih, dua-duanya. Kekuatan ditingkatkan, kelemahan diperbaiki. Iya 'kan? Ya iya! Tapi, tolong dipahami sungguh-sungguh, sumber-sumber yang Anda miliki sangatlah terbatas. Mau tidak mau, Anda mesti memilih salah satu dan merelakan yang lain. Lantas, apa pilihan Anda? Saran saya, tingkatkan kekuatan. Sekali lagi, tingkatkan kekuatan. Bukan memperbaiki kelemahan.

- Katakanlah, Anda jago negosiasi tapi bego kalkulasi.
- Dengan mengasah kemahiran negosiasi, maka efektivitas negosiasi Anda akan terdongkrak, misalnya dari semula nilai 7 menjadi nilai 9.
- Dengan mengasah kemahiran kalkulasi, maka efektivitas kalkulasi Anda akan terdongkrak, misalnya dari semula nilai 5 menjadi nilai 7.
- Nah, berdasarkan ilustrasi barusan, apa komentar Anda? Terus, Anda mau tahu apa komentar saya? Baiklah, baiklah.
- Pilihan pertama jelas-jelas lebih menguntungkan. Dengan efektivitas negosiasi mencapai nilai 9, bukan mustahil Anda menjadi jawara untuk urusan negosiasi—tak terkalahkan oleh siapapun. Iya 'kan?
- Pilihan kedua? Dengan efektivitas kalkulasi cuma nilai 7, yah, Anda cuma jadi orang yang biasa-biasa saja untuk urusan kalkulasi. Dan pastinya tidak sedikit orang yang sanggup mengalahkan Anda untuk urusan yang satu ini. Iya 'kan?

- Kalaupun Anda memang bego untuk urusan kalkulasi, apa yang harus Anda lakukan hanyalah mencari mitra yang jago untuk urusan tersebut. Cuma itu! Selesai!
- Memperbaiki kelemahan hanya mengubah Anda dari orang di bawah rata-rata menjadi *orang rata-rata.*
- Meningkatkan kekuatan akan mengubah Anda dari orang rata-rata menjadi orang *di atas rata-rata.*
- Terbukti, kebanyakan orang menjadi pemenang di muka bumi ini karena telah meningkatkan kekuatan. Amat langka karena telah memperbaiki kelemahan.
- Selain lebih menghasilkan, kekuatan inilah yang akan lebih membahagiakan. Bagi Anda, ini semacam panggilan jiwa—bukan semata panggilan kerja.
- Lantaran menghasilkan dan membahagiakan, maka dengan senang hati Anda terus-menerus mendalaminya. Dan jadilah ini satu keunggulan yang berkelanjutan bagi Anda. Bagaikan suatu keajaiban. Saya menyebutnya Pembeda Abadi.
- Pada akhirnya, keluarlah seluruh potensi Anda. Nah, kalau sudah maksimal begitu, bisa jadi efektivitas negosiasi Anda melampaui nilai 9, mendekati nilai 10.
- Seorang anak yang berbakat berhitung, mestinya bakat berhitung ini yang terus-menerus diasah. Bukannya malah mencari-cari kelemahan si anak dan mengasah kelemahan tersebut. *Right?*
- Seekor ular kecil mempunyai bakat alami dalam mematuk. Jangan pernah melatihnya untuk membelit. Sebaliknya, seekor ular besar mempunyai bakat alami dalam membelit. Jangan pernah melatihnya untuk mematuk. *Right?*




Bersama Ismeth Nataka, Badroni Yuzirman, A. Pramono, dan Poppy Bunga. Masing-masing berusaha meningkatkan kekuatan.

Asal tahu saja, Jim Collins dalam *Good to Great*-nya juga mengajarkan pemahaman serupa. Jargon yang ia pakai, Konsep Landak. Pemahaman ini pula yang dipegang teguh oleh Genghis Khan, Alexander Yang Agung, Napoleon Bonaparte, Heniando Cortes, Fransisco Pizarro dan penakluk-penakluk besar lainnya. Bukan cuma oleh Sun Tzu. Sekarang, giliran Anda! Dengan mencobanya, mudah-mudahan Anda akan mengalami langsung seribu kali perang, seribu kali menang!

Pilih Mana, Formula Satu Atau Piala Dunia?

Masih soal kekuatan. Beberapa waktu yang lalu, iseng-iseng saya mengikuti tes Dermatoglyphics Multiple Intellegence, semacam teknologi canggih yang melacak potensi otak. Sekilas, alat ini mirip-mirip ahli nujum. Itu istilah saya saja. Betapa tidak? Bayangkan, hanya dengan memindai *(scanning)* sidik jari saya sekian detik, alat ini mampu menebak kelebihan dan kelemahan saya. *Beneran!* Selain itu, dapat diketahui pula apakah saya orang yang kuat otak kanannya atau kuat otak kirinya. Nah lho!

Dan Anda mau tahu apa hasilnya? Sebenarnya ini rahasia. Tetapi demi Anda, terpaksalah saya membocorkan rahasia ini, hehehe! Begini. Menurut alat tersebut, kekuatan utama saya terletak pada urusan intra-personal (pemahaman terhadap diri sendiri), interpersonal (pemahaman terhadap orang lain), dan musik. Sebagai tambahan, saya pun dianggap imbang otak kanan dan otak kirinya. Kurang-lebih, yah, begitu.

Seterusnya, Anda mau tahu apa kelemahan utama saya? Masih menurut alat tadi, rupa-rupanya kelemahan utama saya terletak pada urusan kinestetik. Bagi saya, ini sih sama sekali tidak mengherankan. Sebab, di antara seluruh laki-laki yang pernah saya kenal seumur hidup saya, ternyata laki-laki yang betul-betul tidak menaruh minat pada olahraga, adalah saya sendiri!

Di seantero jagat, laki-laki manapun pastilah tergila-gila dengan tayangan Formula Satu, Piala Dunia, Tinju Kelas Berat, atau Thomas-Uber Cup. Nah, saya adalah pengecualian, hehehe! Soal olahraga, dari kecil sampai sekarang, teman-teman sering menuding saya ini

goblok minta ampun. Yah, terserah apa kata merekalah. Yang jelas, setiap manusia lahir dengan kekuatan dan kelemahannya sendiri. *Right?*

Memang sih, dengan belajar dan berlatih, orang dapat berhasil di bidang apapun. Namun hanya dengan memahami kekuatan utama, orang itu dapat menjadi seorang pemenang—menjadi orang di atas orang rata-rata—dengan lebih cepat. Untuk konteks perusahaan, inilah yang distempel dengan kompetensi inti *(core competence),* di mana perusahaan dituntut untuk tidak melenceng jauh dari kompetensi intinya. Selanjutnya, hampir dapat dipastikan kompetensi inti ini menjadi nyawa bagi perusahaan.

Pilih Mana, Once Dewa Atau Budi Anduk?

Di suatu kampung, Jaka Tarub bertemu seorang gembala dengan kambing-kambingnya. Jaka pun bertanya.

"Pak, boleh nanya nih?"
"Oh, boleh, boleh."
"Kambing-kambing Bapak sehat sekali. Bapak kasih makan apa?"
"Yang mana dulu nih? Yang hitam atau yang putih?"
"Hm, yang hitam dulu deh."
"Oh, kalau yang hitam, saya kasih rumput basah."
"Gitu ya? Kalau yang putih?"
"Yang putih, rumput basah juga."

"Terus, kambing-kambing ini sanggup jalan berapa kilo, Pak?"
"Yang mana dulu nih? Yang hitam atau yang putih?"
"Hm, yang hitam dulu deh."
"Oh, kalau yang hitam, 4 km sehari."
"Gitu ya? Kalau yang putih?"
"Yang putih, 4 km juga."

Jaka mulai jengkel. Tapi ia terus saja bertanya, "Tiap tahunnya kambing-kambing ini menghasilkan bulu berapa banyak, Pak? "
"Yang mana dulu nih? Yang hitam atau yang putih?"
"Yang hitam dulu deh," sahut Jaka meski masih jengkel.
"Oh, kalau yang hitam, sekitar 10 kg per tahun."

"Kalau yang putih?"
"Yang putih, 10 kg juga."

Akhirnya Jaka tidak dapat menahan marahnya, "Bapak kenapa sih selalu ngebedain kambing-kambing ini? Padahal jawabannya sama saja!"
"Oh, gini Dik. Soalnya, yang hitam itu, punya saya."
"Gitu ya Pak? Maaf, tadi saya rada marah. Kalau yang putih?"
"Yang putih, punya saya juga."

Hehehe! Kambing-kambing tadi memang tidak ada bedanya. Tapi, ke depan kita akan bicara banyak soal perbedaan. Tepatnya, Pembeda Abadi.

Belum lama ini, dalam sebuah event, saya sempat sepanggung dengan Once, vokalisnya Dewa. Saya tampil duluan, dia tampil belakangan. Gampang ditebak, dengan suara dan aksinya yang flamboyan, Once berhasil membuat hampir seribu pasang mata terpesona, terpana dan terlena. Kok bisa? Yah, karena memang di situlah letak kekuatan utamanya Once. Menyanyi.

Gimana kalau Once diminta membawakan seminar, lawakan, atau sulap? Wah, pasti akan lain ceritanya. Hanya panitia yang tolol mengundang Once, terus memintanya untuk melawak! Omong-omong Anda kenal Budi Anduk? Apa kekuatan utamanya? Apalagi kalau bukan melawak! Dan hanya panitia yang tolol mengundang Budi Anduk, terus memintanya untuk menyanyi! Hehehe!

Anda pernah ke Bengkulu? Suatu saat, saya dan teman-teman nong-krong di Pantai Panjang di sana. (Di sinilah untuk pertama kalinya, saya merasakan gempa. Betul sekali, gempa. Walaupun tidak sebe-rapa.) Sambil lalu, saya sempat bertanya kepada mereka, apa sih ke-kuatan utama Bengkulu? Ditanya begitu, ternyata jawaban mereka malah simpang-siur. Tidak jelas. Sementara penduduk Bali, Jogja, dan Lombok akan serentak menjawab, "Pariwisata!" Sedangkan penduduk Batam, Surabaya, dan Makassar akan serentak menjawab, "Perdagangan!"

Sekarang, bagaimana dengan Anda sebagai pemenang atau calon pemenang? Bisa jadi kekuatan utama Anda terletak pada:

- menghasilkan ide
- mengembangkan merek
- meriset pasar
- mendobrak pasar
- menawarkan barang
- memimpin tim
- atau yang lain

Yah, hanya Anda yang tahu. Bukan saya, bukan pula tetangga saya. (Yang benar saja!) Sebelum terlambat dan berlarut-larut, kembalilah pada fitrah Anda! Dalam artian, kembali pada kekuatan utama Anda, Pembeda Abadi Anda! Niscaya Anda akan menjadi pemenang dengan lebih cepat! *Definitely!*

Anda Mesti Jawab 5 Pertanyaan Ini

Biasanya, akan muncul suatu kegamangan, "Terus, bagaimana saya bisa mengetahui kekuatan utama saya, Pembeda Abadi saya?" Yap, Anda telah memegang buku yang tepat. Maka teruslah membaca dan jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

- Apakah yang paling Anda minati? Walaupun minat Anda belum tentu menjadi kekuatan utama Anda, Pembeda Abadi Anda. Namun kadang-kadang itu mencerminkan. Selain itu, minat akan memunculkan gairah.
- Apakah yang paling Anda kuasai? Setidaknya, dibanding orang-orang di sekitar Anda, Anda dianggap lebih menguasainya.
- Apakah sesuatu yang Anda minati dan kuasai itu menghasilkan?
- Apakah sesuatu yang Anda minati dan kuasai itu membahagiakan?
- Apakah itu sesuai dengan persepsi publik terhadap Anda?
- Kalau Anda mampu menjawab lima pertanyaan di atas, berarti Anda telah menemukan kekuatan utama Anda, Pembeda Abadi Anda. Selamat! Layaklah Anda menciptakan suatu keajaiban.
- Kalau tidak, berarti Anda sedang berdiri di atas perahu kertas yang terombang-ambing di tengah lautan. Maksudnya, itu bahaya besar!

Dan inilah sejumlah panduan buat Anda:

- Tanpa kekuatan utama, tanpa Pembeda Abadi, Anda hanya akan menjadi orang rata-rata, kurang bergairah, bergerak lambat, gampang dilupakan, rentan dikalahkan, dan sukar untuk dibayar lebih mahal. Tidak perlu tersinggung, karena itu memang benar adanya.
- Ketahuilah, perbedaan itu adalah rahmat. Diferensiasi itu adalah rahmat. Pembeda Abadi itu adalah rahmat.
- Dalam ibadah, kita mengenal istilah ibadah unggulan. Ketahuilah, ibadah unggulan itu juga termasuk dalam Pembeda Abadi kita di hadapan-Nya.

Lantas, bagaimana dengan saya sendiri? Selama ini, publik kadung mengait-ngaitkan saya dengan otak kanan dan kreativitas. Mungkin itu kekuatan utama saya, Pembeda Abadi saya. Maka dari itu, saya selalu berusaha untuk menghadirkan sesuatu yang berbeda dan tak terduga.

- Saya menyisipkan berbagai bonus pada buku-buku saya, terutama pada lima buku terakhir. Selain buku bisnis dan motivasi, saya juga menulis novel.
- Saya berseminar di kapal di Singapura, di atas pesawat Garuda, di mall, di bioskop (yang diprakarsai oleh Ismeth Nataka, seorang *property agent* yang berelasi luas), dan seminar konser, yang kebetulan saya adalah orang pertama yang melakukan itu semua.



Pertama di Indonesia, seminar di bioskop (Blitz, MOI).

- Dalam pelatihan, saya membuat audiens tertawa, menangis, bernyanyi, berteriak, bersedekah, dan masih banyak lagi.
- Saya mengarang lagu, membuat klip, dan merilis album, meskipun bukan saya penyanyinya.
- Saya berkolaborasi dengan tokoh-tokoh berbagai latar belakang.
- Saya menerjuni beberapa bidang usaha.

Menjual Lebih Mahal, Lebih Banyak, Lebih Cepat

Nah, pada bagian sebelumnya, sekilas saya sudah membahas soal persepsi publik. Ini penting. Bayangkan, Anda berminat dan menguasai suatu hal, tapi persepsi publik terhadap Anda tidaklah demikian. Bisa repot jadinya. Yah, ini semacam harapan yang meleset dari kenyataan.

- Mungkin saja pebasket Michael Jordan dapat bermain golf dan *baseball* dengan sangat baik. Dan ia telah membuktikannya. Namun masalahnya, bukan begitu persepsi publik. Jadi, amatlah susah bagi Michael Jordan untuk betul-betul menghasilkan dengan bermain golf dan *baseball. Right?*
- Mungkin saja model Cindy Crawford dapat berakting dengan sangat baik. Namun masalahnya, bukan begitu persepsi publik.
- Mungkin saja aktor Adam Sandlers dapat bernyanyi dengan sangat baik. Namun masalahnya, bukan begitu persepsi publik.

Tanpa bola kristal sekalipun, dapat diramalkan kelak keberuntungan akan berpihak pada orang dan produk dengan persepsi publik yang kuat, sesuai, dan dapat dipercaya. Agar lebih jelasnya, tidak ada salahnya Anda baca buku saya, *Marketing is Bullshit... Meledakkan Profit dengan Kreativitas & Otak Kanan.*

- Ketika pebasket Michael Jordan bermain golf, ini adalah sesuatu yang tidak sesuai dan tidak dapat dipercaya. Setidaknya, itulah persepsi publik.
- Ketika model Cindy Crawford berakting, ini adalah sesuatu yang tidak sesuai dan tidak dapat dipercaya.
- Ketika aktor Adam Sandlers bernyanyi, ini adalah sesuatu yang tidak sesuai dan tidak dapat dipercaya.


Mungkin saja Adam Sandlers dapat bernyanyi, tapi...

Jika persepsi publik terlanjur lemah terhadap Anda, berarti publik akan menganggap Anda orang rata-rata, gampang dilupakan, dan tidak mungkin Anda dibayar lebih mahal. Dalam seminar dan pelatihan, saya sering menyampaikan panjang-lebar mengenai rumus-

rumus untuk menjual lebih mahal, lebih banyak, dan lebih cepat. Salah satunya, memastikan adanya perbedaan. Dan inilah pokok-pokoknya:

- kenyamanan *(point of comfort)*
- kepercayaan *(point of integrity)*
- persamaan *(point of parity)*
- perbedaan *(point of difference)*
    - daya henti *(stopping power)*
    - daya jual *(selling power)*
    - daya kejut *(shocking power)*
- perkalian *(point of multiplier)*
    - berlapis-lapis
    - berulang-ulang
    - bersilang-silang
    - menyebar-nyebar

Pilih Mana, Bahtera Nuh atau Tongkat Musa?

Lebih lanjut, saran saya:

- Temukan sebuah kata, di mana kata itu menyiratkan kekuatan utama Anda, Pembeda Abadi Anda.
- Kemudian, kuncilah kata tersebut. Di mana Anda selalu mengeksposnya.
- Nah, cepat atau lambat, publik akan memercayainya.
- Bukan cuma itu, publik akan menguatkannya. Maka terbentuklah persepsi publik.
- Begitu persepsi publik sudah terbentuk, niscaya tidak seorang pun dapat mengambil-alih kata itu dari Anda.

Contohnya saja:

- Ary Ginanjar mengunci kata spiritual.
- Arifin Ilham, zikir.
- Ust. Yusuf Mansur, sedekah.
- Andrie Wongso, motivasi.
- Hermawan Kartajaya, pemasaran.
- Purdi Chandra, *entrepreneur*.
- Tom Mc Ifle, *coaching*.
- Asri Tadda, blog.

- Badroni Yuzirman, tangan di atas.
- Saya, otak kanan.
- Mungkin saja Anda tahu banyak soal motivasi. Tapi, yang jelas publik lebih memercayai Andrie Wongso ketimbang Anda. *Right?*
- Mungkin saja Anda tahu banyak soal pemasaran. Tapi, yang jelas publik lebih memercayai Hermawan Kartajaya ketimbang Anda. *Right?*

Nabi-nabi pun tidak luput dari persepsi publik. Coba deh, nabi mana yang mengunci kata:
- manusia pertama?
- bahtera?
- kerajaan?
- tongkat?
- pengobatan?
- Anak SD yang sering tinggal kelas sekalipun tahu jawabannya! Berturut-turut jawabannya ialah Adam, Nuh, Sulaiman, Musa, dan Isa.

Dalam bisnis:
- Telkomsel mengunci kata operator seluler.
- Aqua, air mineral.
- Sosro, teh botol.
- Indomie, mie instan.
- Rinso, deterjen.
- Baygon, obat nyamuk.
- Cosmos, penyimpan beras.
- Baba Rafi, kebab.
- C-59, kaos.
- Kek Pisang Villa, oleh-oleh khas Batam.
- Mungkin saja Anda membuat teh botol yang lebih enak. Tapi, yang jelas publik lebih memercayai Sosro ketimbang teh botol Anda. *Right?*
- Mungkin saja Anda membuat kebab yang lebih enak. Tapi, yang jelas publik lebih memercayai Baba Rafi ketimbang kebab Anda. *Right?*



Pilih Mana, Toyota atau Lexus?

Selingan nih. Suatu hari, seorang pejabat Indonesia melakukan studi banding ke pabrik Toyota di Jepang. Mengingat Indonesia adalah pasar yang besar, maka CEO Toyota ingin mengambil hati si pejabat dengan menghadiahkan sebuah mobil. Ujar sang CEO, "Kami akan menghadiahkan satu unit mobil kepada Bapak. Yah, sebagai tanda persahabatan kedua negara. Mohon diterima."

Untunglah, si pejabat ini terjaga integritasnya. Dengan santun ia menjawab, "Wah, maaf beribu maaf. Saya tidak bisa menerimanya. Bukan apa-apa. Nanti saya bisa dianggap menerima suap." Mendengar ini, sang CEO terdiam sejenak. Kemudian ia kembali berujar, "Kalau begitu, khusus kepada Bapak, mobil ini kami jual Rp 1 juta. Bagaimana? Bapak berkenan membelinya?"

Giliran si pejabat yang terdiam. Setelah berpikir sesaat, lantas ia menjawab dengan suara pelan, "Hm, kalau begitu, saya beli sepuluh ya. Salah satunya Lexus. Boleh 'kan?" Sang CEO langsung melongo. Hehehe!

Seperti yang kita maklum, Toyota dan Lexus, walaupun kedua-duanya dibikin oleh satu perusahaan, tapi jelas-jelas masing-masing menyandang kata kuncian dan Pembeda Abadi tersendiri. Toyota, lantaran bermain di kelas menengah, mengunci kata Jepang. Lexus, lantaran bermain di kelas atas, mengunci kata prestise.

Nah, dalam konteks Anda, yang lazimnya menjadi masalah adalah:

- Anda belum menemukan kata kuncian.
- Anda salah menemukan kata kuncian. Dalam artian, tidak sesuai atau tidak dapat dipercaya.
- Anda tidak cukup kuat mengunci kata tersebut.
- Orang lain telah mengunci kuat-kuat kata tersebut.
- Publik menganggap kata kuncian Anda tidak menarik.
- Anda terlalu cepat mengganti kata kuncian. Padahal ini hanya akan melemahkan Pembeda Abadi Anda.
- Bisa jadi Anda sungguh-sungguh dengan Golongan Kanan, Simpul Perdagangan, dan Pelangi Ikhtiar. Tapi, tanpa Pembeda Abadi, Anda akan menjadi orang rata-rata, kurang bergairah, bergerak lambat, gampang dilupakan, rentan dikalahkan, dan sukar untuk dibayar lebih mahal.

Seorang pakar pemasaran, Al Ries, pernah menasihati saya melalui e-mail beberapa waktu yang lalu, "Pemasaran adalah tentang membangun sebuah kata di benak konsumen." Itulah dia kata kuncian. Itulah dia Pembeda Abadi. Mereka yang dibesarkan di Amerika dan Eropa sering berpetuah, "Kelak ketika orang-orang menghadiri pemakaman Anda, kira-kira Anda ingin orang-orang berkata apa tentang Anda?" Itulah dia kata kuncian. Itulah dia Pembeda Abadi. Nah, sudah tahu begitu, terus apa kata kuncian Anda saat ini? Apa Pembeda Abadi Anda saat ini?

Pilih Mana, U2 atau Beatles?

Masih soal persepsi. Setuju atau tidak, untuk menang baik dalam bisnis maupun dalam kehidupan, kualitas aktual *(actual quality)* semata tidaklah cukup. Anda harus merekayasa kualitas persepsi *(perceived quality)*. Istilah kerennya, rekayasa persepsi *(perception engineering)*.

- Bukankah publik hanya peduli dengan persepsi? Jangan salahkan publik. Tentu saja, publik lebih percaya pada pikirannya sendiri ketimbang kenyataan yang tidak pernah mereka ketahui. Iya tho?
- Bukankah persepsi itu sangat memengaruhi publik dalam membeli dan membayar lebih mahal? Kalau Anda bilang tidak, berarti Anda menentang dan menantang pendapat hampir seluruh pakar pemasaran.
- Dan di atas segalanya, persepsi merupakan bagian tak terpisahkan dari Pembeda Abadi.

Contohnya saja:

- Begitu kuatnya persepsi publik terhadap Bogasari, Kapal Api, dan Washington. Sampai-sampai publik rela membayarnya lebih mahal. Padahal cuma tepung, kopi, dan apel.
- Begitu kuatnya persepsi publik terhadap Evian. Sampai-sampai publik rela membayarnya sekian dolar. Padahal cuma air. Di Amerika, harga air ini 20 persen lebih mahal dari rajanya bir Budweiser dan 80 persen lebih mahal dari rajanya kola Coca Cola.

Masih ada contoh lainnya, Kraft, Harvard, David Bowie, U2, dan Beatles. Begitu kuat persepsi publik terhadap nama-nama ini. Sampai-sampai:

- ketika mengambilalih Kraft, Philip Morris rela membayar empat kali lipat dari nilai aset bersih Kraft.
- nama Harvard University bisa dipasarkan dalam bentuk lisensi untuk beraneka produk.
- nama David Bowie bisa dipasarkan dalam bentuk obligasi.
- nama U2 diabadikan menjadi nama jalan di Amerika. Tepatnya, di 53rd Street di New York.
- nama Beatles diabadikan menjadi nama museum dan nama John Lennon diabadikan menjadi nama bandara di Liverpool. Tidak cukup sampai di situ, tahun 2009 Universitas Hope Liverpool pun meluncurkan program master The Beatles. Ajaib 'kan?

Dan asal tahu saja, masing-masing telah membangun namanya sekian lama:

- Kraft sejak 1903.
- Harvard sejak 1636.
- David Bowie sejak 1967.
- U2 sejak 1976.
- Beatles sejak 1959.



Nama U2 diabadikan menjadi nama jalan.

Dengan sederet penjelasan di atas, jelaslah sudah:

- Rekayasa persepsi adalah urusan jangka panjang. *Right?*
- Namun mengingat hasilnya, rekayasa ini amat layak diperjuangkan.
- Rekayasa ini juga memiliki dampak langsung atas kekokohan Pembeda Abadi. Semakin lama, semakin kokoh. Kalau sudah begini, soal keajaiban, yah tinggal tunggu waktu saja.

Ketika 1 Minggu Menghasilkan 1 Miliar...

Tahun 2006 saya bekerja sama dengan Tantowi Yahya, seorang presenter yang hangat, bijak, dan rendah hati. Kami pun membuat buku bersama, berseminar bersama. Dan dari sini, saya belajar banyak dari dia. Sebagai penutup untuk Pembeda Abadi, perkenankan saya bercerita sedikit tentang dia.

Ia sempat berkarier di BASF, Hotel Hilton, dan Hotel Borobudur, sebelum terjun ke dunia hiburan sebagai presenter. Di sini, ia dituntut untuk lebih jeli. Kenapa? Di satu sisi, persaingan semakin ketat, di mana wajah-wajah baru terus bermunculan. Di sisi lainnya, klien-klien semakin melek *value for money*.

Pernah ia menjadi presenter dalam Gita Remaja, di satu-satunya stasiun televisi saat itu, selama lima tahun berturut-turut mulai dari 1989 hingga 1994. Ketika *rating* acara ini sedang elok-eloknya, ia malah memutuskan untuk mundur. Karena, ia tidak mau lagi dirinya dipersepsi sebagai presenter remaja. Yah, saat itu usianya sudah 30-an dan persaingan di segmen remaja sudah sedemikian ketat.

Ringkas cerita, ia mulai tertarik dan melirik segmen menengah-atas, yang lebih menjanjikan. Tidak ada pilihan lain, ia harus lebih mempersiapkan diri. Nah, salah satu caranya, dengan mengamati presenter-presenter senior.

- Dari Koes Hendratmo, ia belajar senyuman yang tulus.
- Dari Krisbiantoro, ia belajar artikulasi dan pemilihan kata yang bermakna.
- Dari Bob Tutupoli, ia belajar penggunaan Bahasa Inggris di atas panggung.
- Dari Ani Sumadi, perancang acara senior, ia belajar bicara yang efektif dan efisien. Nasihat Ani Sumadi yang selalu ia ingat adalah, "Jangan buang-buang kata!"

Presenter menengah-atas, sekarang inilah kata kuncian dan Pembeda Abadi-nya. Maka dari itu, ia memastikan segala sesuatunya sesuai dan dapat dipercaya.

- Ia memoles ulang citranya. Baik dari segi pakaian, bahasa lisan, maupun bahasa tubuh. Termasuk dari segi pergaulan dan keberadaan sehari-hari. Berusahalah ia tampak lebih dewasa dan lebih elegan.
- Ketika di atas panggung, ia selalu mendekatkan diri dengan audiens. Caranya? Mungkin dengan menyanyi. Mungkin dengan menyapa audiens dalam Bahasa Inggris. Kebetulan ia memang menguasai dua hal ini.

- Ia mematok tarif premium. Misalnya, pernah ia dibayar satu miliar untuk jasa MC selama satu minggu. Dan langsung saja publik menggelarinya MC termahal Indonesia.
- Ia muncul secara eksklusif, layaknya BMW yang hanya bisa dikagumi di *showroom* tertentu. Yang jelas, ia tahu persis di mana, kapan, dan berapa sering harus tampil. Ternyata, menghindari aji mumpung baik *off-air* maupun *on-air* malah membuatnya bertahan sejak 1980-an hingga sekarang. Dalam hal ini, ia mengaku meneladani Oprah Winfrey.
- Ia tidak pernah meninggalkan layar kaca. Kiprahnya sebagai presenter di delapan program televisi, di antaranya *Gita Remaja* dan *Who Wants To Be A Millioanire,* berhasil menguatkan persepsi publik terhadap dirinya dan meningkatkan nilai jualnya. Apalagi ia sempat dianugerahi Panasonic Awards sebagai presenter favorit selama tiga tahun berturut-turut.
- Ia aktif di beragam komunitas. Di antaranya Asosiasi Industri Rekaman Indonesia, Yayasan Anugerah Musik Indonesia, Perhimpunan Persahabatan Indonesia-Amerika, dan Country Music Club of Indonesia.

Lantas, bagaimana dengan Anda? Tidak boleh tunggu-tunggu lagi, demi suatu keajaiban, saatnya Anda menentukan kata kuncian, kekuatan utama, dan Pembeda Abadi Anda!

Ketika Seseorang Terlahir Tanpa Kelebihan Khusus...

Ironisnya, tidak sedikit manusia yang berkeluh-kesah, menganggap dirinya adalah manusia yang biasa-biasa saja, yang terlahir tanpa kelebihan khusus. *Ngakunya,* "Saya ini bukan siapa-siapa, tidak punya apa-apa." Anggapan miring ini jelas-jelas menghina Yang Maha Pencipta, karena:

- Dia telah menciptakan manusia dengan sebaik-baik bentuk.
- Bahkan Dia telah memerintahkan malaikat untuk sujud di hadapan manusia.
- Sering manusia menganggap malaikat adalah makhluk yang paling unggul. Padahal, dengan amal-amalnya, manusia diperkenankan oleh-Nya untuk menjadi makhluk yang lebih unggul daripada malaikat.



- Contoh kecil saja, manusia mampu:
  - melakukan amal jariyah, istighfar, dan sedekah.
  - menamai segala sesuatu, berkreasi, dan menganalisa.
  - menjalin silaturahim, mendapatkan jodoh, dan keturunan.
  - membangun peradaban dan masih banyak lagi, yang semuanya tidak mungkin dilakukan oleh malaikat manapun.
- Makanya Dia menyerahkan hak pengelolaan bumi dan seluruh isinya kepada manusia, bukan kepada malaikat.
- Itu artinya, Dia telah menitipkan potensi yang betul-betul tak ternilai harganya pada diri Anda. Jadi, Anda tinggal menggalinya saja.

Masih tidak percaya? Jawab saja pertanyaan-pertanyaan berikut.
- Bolehkah saya memotong lima jari Anda atau mencabut lima tulang rusuk Anda, dan sebagai gantinya saya membayar Anda Rp100 juta?
- Bolehkah saya menurunkan seperlima dari IQ Anda atau seperlima dari daya ingat Anda, dan sebagai gantinya saya membayar Anda Rp100 juta?
- Bolehkah saya menghancurkan nama baik Anda atau menghilangkan relasi Anda, dan sebagai gantinya saya membayar Anda Rp 100 juta?
- Pastilah Anda akan menggeleng kuat-kuat dan menjawab, "Tidak!" Sekalipun gantinya saya naikkan berkali-kali lipat. Nah, apa artinya? Sebenarnya, terdapat potensi senilai ratusan juta, miliaran, bahkan tak terhingga pada diri Anda –mulai dari ujung rambut sampai ujung kaki. Sekali lagi, Anda tinggal menggalinya saja. Hei, kurang jelas apalagi?

Membaca *beginian,* ada yang berkomentar, "Ah, apa perlu serepot itu? Bukankah kehidupan ini seperti sungai? Bukankah lebih menyenangkan kalau kita mengikuti arusnya saja? Ke mana ia mengalir, ke situlah kita mengikuti." Mohon maaf, setahu saya, yang seperti itu adalah kotoran yang mengapung-ngapung, yang bisanya cuma mengikuti arus sungai.



Peter Drucker, "Cara terbaik untuk meramal masa depan adalah dengan menciptakannya."

Sebaliknya, seorang pemenang akan memilih sungai yang sesuai. Kalaupun tidak ada, ia akan menciptakan sungainya sendiri. Hendy Setiono, Asri Tadda, dan Denni Delyandri adalah para pemenang yang menciptakan sungainya sendiri. Sungainya itu bernama kebab, blog, dan oleh-oleh khas Batam. Terkait ini, dengarlah baik-baik wasiat Peter Drucker, Bapak Manajemen, "Cara terbaik untuk meramal masa depan adalah dengan menciptakannya." Hm, walaupun saya tidak punya hubungan famili dengan Peter Drucker, tetapi saya sangat menghormati pendapatnya yang satu ini. Saya harap, Anda juga.

Sekarang Apa yang Harus Anda Lakukan?

Nah, agar Pembeda Abadi menjadi kisah nyata bukan sekadar dongeng, maka inilah yang harus Anda lakukan segera:

- Carilah sesuatu yang Anda minati sekaligus Anda kuasai.
- Pastikan itu betul-betul menghasilkan dan membahagiakan.
- Pantaulah persepsi publik terhadap Anda, lalu kendalikan.
- Temukan kata kuncian yang mewakili siapa Anda, lalu eksposlah.
- Pertahankan Perbedaan Abadi Anda selama-lamanya. Yah, karena itulah disebut abadi. Kecuali terjadi sesuatu yang sangat mendasar, sehingga mengharuskan perubahan.
- Ajaklah orang-orang di sekitar Anda untuk turut menciptakan Pembeda Abadi. Kemudian, adakan pertemuan berkala dan mintalah salah seorang berbagi pengalaman tentang Pembeda Abadi. Niscaya Anda dan orang-orang di sekitar Anda akan saling mengingatkan.
- Bergabunglah di grup Facebook yang saya asuh, Creative Marketing. Ini gratis. Lalu, *invite* teman-teman Anda untuk turut bergabung. Mudah-mudahan ini juga menjadi amal jariyah bagi Anda.

Keajaiban #7

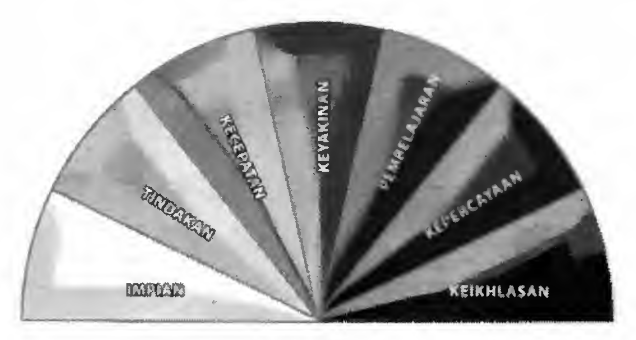
Pelangi Ikhtiar

Lingkar Diri



Pelangi Ikhtiar

Ketahuilah, Pelangi Ikhtiar ini dihiasi oleh tujuh bias, yaitu impian, tindakan, kecepatan, keyakinan, pembelajaran, kepercayaan, dan keikhlasan, yang merupakan kebiasaan-kebiasaan dari seorang pemenang.



Pelangi Ikhtiar.

Seperti halaman-halaman sebelumnya, semuanya akan dipaparkan dalam sudut pandang yang betul-betul mengejutkan dan menakjubkan! Selamat mencoba!

Bias #1. Menjadi Miliarder dalam Hitungan Menit

Inilah faktanya:

- Salah satu ciri otak kanan adalah imajinatif.
- Lantaran imajinatif, mereka cenderung optimis dan berani memiliki impian yang besar.
- Bahasa pilihan mereka adalah, "Segala sesuatu itu serba mungkin!"
- Sebaliknya, salah satu ciri otak kiri adalah realistis.
- Lantaran realistis, mereka cenderung pesimis dan tidak berani memiliki impian yang besar.
- Bahasa pilihan mereka adalah, "Segala sesuatu itu harus masuk akal!"

Saya ulangi, bagi orang yang kuat otak kanannya, segala sesuatu itu serba mungkin! *Nothing is impossible! Impossible is nothing!* Ternyata, agama pun mengajarkan demikian. Sebelumnya saya mau tanya nih, adakah sesuatu yang mustahil bagi Yang Maha Kuasa? Ternyata tidak ada 'kan? Bagi Dia, segala sesuatu itu serba mungkin. Lantas kenapa Anda masih saja berpikir, ini mustahil, itu mustahil?

Coba bayangkan, ketika suatu bencana alam terjadi, dalam hitungan menit, ribuan nyawa dan miliaran aset lenyap seketika! Dia bisa bikin begitu–dalam hitungan menit! Sekarang, coba bayangkan sebaliknya. Apakah mungkin, dalam hitungan menit Dia menjadikan Anda miliarder? Pasti mungkin 'kan? Jadi, kalau Anda masih bilang, ini mustahil, itu mustahil, menurut saya itu sama saja Anda mendahului Dia! Anda melangkahi Dia! Anda *minterin* Dia! Karena Dia saja tidak pernah bilang mustahil!

Jelaslah sudah:
- tanpa otak kanan, tidak akan ada yang namanya imajinasi.
- tanpa imajinasi, tidak akan ada yang namanya optimisme.
- tanpa optimisme, tidak akan ada yang namanya impian.
- tanpa impian, tidak akan ada yang namanya visi.
- Dan tanpa itu semua, Anda akan begitu-begitu saja–menjadi orang rata-rata.

Makanya:
- Mulailah dengan yang kanan. Ini bermaksud:
  - Mulailah dengan otak kanan
  - Mulailah dengan imajinasi
  - Mulailah dengan optimisme
  - Mulailah dengan impian
- Mulailah dengan niat. Ini bermaksud, mulailah dengan visi.
  - Karena niat itu adalah visi –sesuatu yang diletakkan paling awal namun paling menentukan hasil akhir.
  - Karena visi itu adalah gambaran besar–sesuatu yang memang berada di otak kanan.
- Kemudian barulah diikuti dengan otak kiri.
  - Maksudnya, diikuti dengan rencana-rencana terperinci yang realistis.
  - Hebatnya, impian tidak bisa diwakilkan kepada bawahan.

- Sedangkan rencana-rencana masih bisa diwakilkan kepada bawahan.
- Sebab itulah, mereka yang kuat otak kanannya akan menjadi pemimpin dan penemu.
  - Mereka memiliki optimisme!
  - Mereka memiliki impian!
  - Mereka memiliki visi!
- Sebaliknya, mereka yang kuat otak kirinya akan menjadi pengikut. Merekalah yang mempersiapkan rencana-rencana terperinci yang realistis untuk mewujudkan impian pemimpin mereka.



Seminar otak kanan di Jakarta, dihadiri hampir 1.000 peserta.

Pada akhirnya:

- Orang kanan mengendalikan orang kiri
- Orang yang optimis mengendalikan orang yang pesimis
- Orang yang punya impian mengendalikan orang yang tak punya impian
- Orang yang punya visi mengendalikan orang yang tak punya visi
- Pemimpin mengendalikan pengikut
- Atasan mengendalikan bawahan
- Minoritas mengendalikan mayoritas
- Kuadran kanan mengendalikan kuadran kiri

Dan sekilas mengenai pesimis. Detik ini juga, pahamilah dua hal:

- Pertama, pesimis itu adalah singkatan. Singkatan apa? Pe-si-mis, penyakit si miskin.
- Kedua, pesimis itu sama seperti pengemis.

By the way, apa sih persamaan antara pesimis dengan pengemis?

- suka mengeluh
- suka dikasihani
- menyalah-nyalahkan takdir
- menganggap dunia kejam
- menganggap orang lain superior
- menganggap dirinya inferior
- tidak berani memiliki impian

Impian, yap, inilah bias pertama dalam Pelangi Ikhtiar. Dan sekiranya Anda masih saja tidak berani memiliki impian, saran saya segeralah cari laut terdekat. Hehehe, maksud saya, *ke laut aje!*

Bias #2. Membuat Nasib Menuruti Kehendak Anda

> "Maka Dia jadikan tujuh langit dalam dua masa dan Dia mewahyukan pada tiap-tiap langit urusannya (QS. 41: 12)."

Kita lanjutkan ke *action,* yang merupakan bias kedua dalam Pelangi Ikhtiar. Di berbagai seminar dan pelatihan saya sering bilang, salah satu ciri otak kanan adalah spontan dan *action-oriented.* Ini betul-betul bertolak belakang dengan otak kiri, yang sukanya menimbang-nimbang. Pokoknya, lama! Dan sebenarnya, untuk menjadi seorang pemenang, syarat utamanya cuma dua, yakni DNA.

Apa itu DNA?

- Ini singkatan dari *Dream N Action.* Impian dan tindakan.
- Di mana *dream*-nya cukup sekali tapi *action*-nya berkali-kali. Minimal tujuh kali *action.*
- Ibaratnya shalat, niatnya cukup sekali tapi gerakannya berkali-kali. Ibaratnya perusahaan, visinya cukup sekali tapi taktiknya berkali-kali.

- Jadilah angka tujuh ini angka favorit alam semesta. Karenanya selalu hadir dalam budaya Indonesia, Jawa, Islam, China, Barat, pokoknya di semua budaya.
- Jadilah angka tujuh ini satu rahasia tersendiri *(Secret of Seven)*. Di mana muncul istilah langit yang tujuh (istilah ini pun muncul tujuh kali dalam kitab suci), tujuh hari, tujuh bulanan, tujuh keliling, kembang tujuh rupa, ritual serba tujuh dalam haji dan umrah.
- Jadilah angka tujuh ini semacam isyarat kepada segenap umat manusia agar siap berproses. Minimal tujuh kali *action*.
- Contohnya istri Ibrahim (Abraham). Ketika mencari-cari mata air, ia rela berlari bolak-balik tujuh kali—dari satu bukit ke bukit lainnya. Dan benar saja, pada *action* yang ketujuh, bukan saja ia menemukan mata air, melainkan mata air terbaik di dunia!
- Demikianlah, kalau Anda gigih, maka nasiblah yang akan menyerah dan menuruti kehendak Anda.
- Tapi, kalau Anda lembek, maka Andalah yang akan menyerah dan menuruti kehendak nasib.
- Dan jangankan nasib. Takdir saja masih bisa diubah dengan doa dan usaha yang gigih.
- Lagi pula, toh Anda tidak tahu nasib dan takdir Anda nantinya. Jadi, daripada berdebat panjang-lebar soal nasib dan takdir, akan jauh lebih baik Anda berdoa dan berusaha saja yang gigih. Agar lebih jelas, bacalah buku saya yang paling fundamental, paling berpengaruh, dan paling langka. Judulnya, *10 Jurus Terlarang!*



Kalau Anda gigih, maka nasiblah yang akan menyerah dan menuruti kehendak Anda.

Ngomong-ngomong, Anda tahu apa beda manusia dengan komputer? Aslinya sih, manusia itu jauh lebih canggih daripada komputer. Tetapi, kenapa ya manusia bisa kalah telak dengan komputer? Alasannya, karena komputer itu punya tombol Enter. Jadi, langsung *action*, langsung *execution*. Lha, kalau manusia? Mana punya tombol Enter! Punyanya tombol Entar! Maksudnya, "Entar, entar, entar!" Makanya, tidak langsung *action*, tidak langsung *execution*. Hehehe!

Menyikapi kemalasan ini, maka perlulah ditanamkan keberanian dan kegigihan.

- Keberanian untuk *action*.
- Kegigihan untuk terus *action*.

Tidak dapat dipungkiri, bicara soal *action*, kadang kita diselimuti ketakutan-ketakutan yang tidak beralasan. Ngomong-ngomong, mana sih yang lebih menakutkan dan lebih mematikan, menurut Anda?

- Reaktor nuklir atau sinar matahari?
- Perang, pembunuhan, atau bunuh diri?
- Harimau, beruang ular, hiu, atau kijang?

Kalau jawaban Anda reaktor nuklir, maka Anda salah! Karena kebocoran terbesar reaktor nuklir terjadi di Chernobyl, Ukraina, pada tahun 1986. Dan itu 'hanya' menyebabkan kematian kurang dari 100 jiwa hingga tahun 2006. Sementara, kanker kulit akibat sinar matahari menyebabkan kematian sekitar 8.000 jiwa setiap tahunnya.

Kalau jawaban Anda perang atau pembunuhan, sekali lagi Anda salah! Karena bunuh diri dua kali lebih banyak terjadi daripada pembunuhan. Kalau jawaban Anda ular atau hiu, lagi-lagi Anda salah! Karena kijang tujuh kali lebih banyak menyebabkan kematian manusia.

Begitulah, kadang kedewasaan (baca: otak kiri) membuat kita memusingkan ketakutan-ketakutan yang tidak beralasan. Beda dengan balita (baca: otak kanan). Ia malah berani *action*. Padahal, modalnya cuma dua, yaitu ketidaktahuan dan keingintahuan. Tentu saja, demi menjadi seorang pemenang, Anda perlu melakukan perhitungan-perhitungan. Tapi, *mbok ya* sekadarnya saja.

Sebabnya, perhitungan yang berlebihan akan:

- mendorong Anda melakukan pembenaran-pembenaran atas kelemahan-kelemahan Anda.
- memupuk ketakutan dan memangkas keberanian.
- membuang waktu dan menunda *action*.

Yah, teruslah mengetuk, maka pintu akan dibukakan. Dan di atas segalanya, Yang Maha Kuasa juga sangat mendesak kita untuk menjadi orang yang berani dan gigih.

- Bukankah kita tidak boleh takut kepada apa pun, kecuali kepada Yang Maha Kuasa?
- Bukankah Yang Maha Kuasa menjanjikan, Dia tidak akan mengubah nasib seseorang selagi orang itu tidak mengubah nasibnya sendiri?
- Bukankah Yang Maha Kuasa menjanjikan, di dalam setiap kesulitan itu ada suatu kemudahan? (Bahkan diisyaratkan ada dua kemudahan!)
- Bukankah Yang Maha Kuasa menjanjikan, Dia akan menyertai orang-orang yang sabar?
- Bukankah Yang Maha Kuasa menjanjikan, rahmat-Nya akan menyertai orang-orang yang terus melakukan perbaikan?
- Bukankah Yang Maha Kuasa menganjurkan, jika selesai satu urusan, hendaklah kita mengerjakan urusan lain?
- Demikianlah, *action* demi *action*.

Sejenak, saya ajak Anda ke Moskow. Kota ini menjadi saksi atas *action* seorang anak manusia yang coba 'menaklukkan alam'. Tepatnya, mengendalikan salju. Setiap tahun sepanjang November hingga Maret, berkubik-kubik salju selalu melumpuhkan lalu-lintas Moskow. Adalah sang walikota, Yury Luzkhov, yang bertekad untuk menjadi pawang salju. Dengan anggaran jutaan dolar, sang walikota menyewa pesawat militer untuk menebar kabut buatan di atas awan di luar Moskow. Dengan begitu diharapkan curah salju dapat dibendung di luar Moskow.

Memang, 'menaklukkan alam' bukanlah perkara baru bagi sang walikota. Misalnya saja, setiap perayaan hari libur nasional, ia sering mengerahkan pesawat militer untuk mengendalikan awan. Tujuannya, agar cuaca tetap cerah saat acara berlangsung. Bukan main! Kendati menghabiskan dana USD 2 juta sampai 3 juta, namun itu sama sekali bukan masalah bagi Moskow, yang APBD-nya jauh lebih besar dari New York. Yah, terlihat jelas di sini, *action* seorang anak manusia mampu 'menaklukkan alam'.

Lebih lanjut, perlu juga dipahami betul-betul bahwa *action* itu adalah faktor pengali. *Action*-lah yang membuat sesuatu itu menjadi kenyataan atau tidak.

- Katakanlah, Anda punya 1.000 *dream*, tapi 0 *action*.
- Itu artinya, 1.000 x 0. Hasilnya? Yah, nol besar!
- Sebaliknya, Anda punya 1 *dream* dan 7 *action*.
- Itu artinya, 1 x 7. Hasilnya? Kemungkinan besar, impian Anda akan langsung jadi kenyataan!
- Dengan kata lain, adalah sia-sia sebuah impian, jika tidak memiliki keberanian untuk *action!*
- Bahkan, tetaplah sia-sia sebuah impian, jika tidak memiliki kegigihan untuk terus *action!*
- Lagi pula, teknik paling ampuh dalam pembelajaran adalah dengan terus-menerus *action. Learning by doing,* istilahnya.

Akhirnya, pepatah kuno dari Afrika dengan pedas menyindir kita semua, "Burung yang terlalu banyak berkicau tidak akan membuat sarang." Istilahnya, *No Action Talk Only (NATO)*. Konon pula, kata *triumph* (kemenangan) diawali dengan kata *try* (coba) dan diakhiri dengan kata *umph* (seruan kemenangan). Maka semakin jelaslah, harga mati bagi seorang pemenang adalah keberanian untuk *action* dan kegigihan untuk terus *action*. Dengan kata lain, tidak akan berubah potensi menjadi prestasi tanpa persistensi. *Right?*

Bias #3. Menaklukkan Lawan yang Jauh Lebih Besar

> "Dia mengatur urusan dari langit ke bumi,
> kemudian (urusan itu) naik kepada-Nya dalam satu hari
> yang kadarnya seribu tahun menurut perhitungan engkau (QS. 32: 5)."

Melengkapi impian dan tindakan, inilah kecepatan—bias ketiga dalam Pelangi Ikhtiar. Sebelumnya, mari kita simak ungkapan-ungkapan berikut:

- Orang Barat berkata, "Time is running." Waktu berlari.
- Alih-alih begitu, orang Indonesia berkata, "Waktu berjalan."
- Malah sebagian bersikukuh, "Slow but sure." Biar lambat asal selamat.
- Orang Barat berkata, "So little time, so much to do!"
- Alih-alih begitu, orang Indonesia berkata, "So what?"



Demikianlah, orang Barat berkutat dengan kecepatan. Sementara orang Indonesia berkubang dengan kelambatan. Tentu, tidak semuanya. Ada pengecualian-pengecualian. Apa pun itu, sebenarnya hampir seluruh umat manusia di delapan penjuru angin mengamini bahwa kecepatan itu keniscayaan. Saya ulangi, kecepatan itu keniscayaan. Barangkali istilahnya, *Need for Speed. By the way,* apakah itu yang terbaik?

Gejala mabuk waktu *(time sickness)* sendiri diangkat ke permukaan oleh dokter Larry Dossey pada 1982, yang menggambarkan kecemasan manusia akan waktu—baik waktu yang kurang maupun waktu yang menghilang. Menyikapi itu, sekitar dua dekade kemudian, tepatnya pada 2005, Carl Honore sengaja mengetik buku *In Praise of Slow* yang menentang keras paham 'lebih cepat lebih baik'. Yah, bukan sekadar peribahasa *haste makes waste.*

Langsung saja harian *Sunday Express* menganggap buku ini satu juta kali lebih menggugah daripada tumpukan buku pengembangan diri lainnya. Bukan main! Dan ternyata, Carl Honore tidak sendirian! Rupa-rupanya setiap Oktober digelar konferensi tahunan Perhimpunan Deselerasi Waktu di Wagrain, sebuah kota kecil di Austria. Hampir-hampir tidak dapat dipercaya, di sini lebih dari seribu orang berkumpul dalam aksi kelambatan dan anti kecepatan. Jargon mereka, deselerasi waktu.

Serba lambat atau serba cepat, paham manakah yang benar?

- Secara umum, saya pribadi menjunjung tinggi paham kecepatan.
- Percayalah, *action* cuma tinggal *action,* jika tanpa kecepatan!
- Tidak percaya? Tengok saja sejarah. Hanya dengan kecepatan, Daud (David) mampu menaklukkan Jalut (Goliath) yang jauh lebih besar.
- Masih tidak percaya? Diriwayatkan pula, seorang Muhammad berjalan dengan sangat cepat, hampir-hampir menyerupai orang yang menuruni bukit.



Hanya dengan kecepatan, David mampu taklukkan Goliath.

Sekali lagi, *action* cuma tinggal *action*, jika tanpa kecepatan! Sejenak, tutuplah mata Anda. Coba bayangkan dunia bisnis—lengkap dengan sumber-sumbernya. Tidak jarang, seluruh pemain dalam satu industri dibekali aset dan akses yang kurang-lebih serupa. Nah, kalau sudah begitu, apa lagi yang diandalkan sebagai pembeda? Betul sekali! Di sini satu-satunya pembeda—tidak lain tidak bukan—ialah kecepatan. Karena terbukti, bukan yang kuat mengalahkan yang lemah, melainkan yang cepat mengalahkan yang lambat. Dengan suaranya yang berat, negarawan Amerika, Abraham Lincoln, pernah berwasiat, "Yang sabar menunggu pasti dapat bagian. Tapi, hanya sisa-sisa dari orang-orang yang bergegas."

Dan apa yang saya alami selama ini, tanpa kecepatan, rasa-rasanya mustahil di usia 20-an saya bisa menjadi *entrepreneur*, pembicara, sekaligus penulis—dan menghasilkan berbagai karya. Menurut saya, sekiranya Anda lambat-lambat tidak karuan, itu sama saja Anda menggali tanah, terus Anda berbaring di bawahnya, dan meletakkan batu nisan di atasnya. Dengan kata lain, Anda akan terkubur hidup-hidup! Pasti itu!

Sudah menjadi kebiasaan yang mendarah-daging, saya berbicara, menulis, berjalan, naik tangga, menyetir, dan memimpin rapat dengan sangat cepat. Orang-orang yang pernah bertemu langsung dengan saya tahu persis soal itu. (Pesan saya, kalau Anda kenal seorang laki-laki, belum sukses, dan jalannya lambat-lambat, segeralah Anda belikan dia sehelai rok! Hah, buat malu saja! Zaman sekarang, wanita saja jalannya cepat-cepat!)

Jadi, apakah lebih cepat itu pasti lebih baik? Ternyata, tidak selalu! Katakanlah saat Anda menyisihkan waktu untuk diri Anda sendiri, pasangan, keluarga, tetangga, sahabat, dan Yang Maha Kuasa. Giliran bercengkrama dengan keluarga, beramah-tamah dengan sahabat, atau berdoa kepada Yang Maha Kuasa, mana boleh cepat-cepat? Teman saya pernah berseloroh, "Kalau malam harinya Anda cepat-cepat dalam bercinta, pagi harinya istri Anda akan lambat-lambat dalam menyiapkan sarapan." Hehehe, ada-ada saja.

Jelaslah sudah, ada kalanya cepat, ada kalanya lambat. Dan intinya adalah pengelolaan waktu *(time management)*. Konon, menurut

sebagian orang, inilah anugerah Yang Maha Kuasa yang paling adil. Kok bisa? Pasalnya, Anda, tetangga Anda, kerabat Anda, bahkan pesaing Anda, dianugerahi waktu yang sama. Sekitar 24 jam sehari-semalam. Termasuk Obama. Termasuk Osama. Termasuk Dalai Lama. Yang pasti, Yang Maha Kuasa pun pernah bersumpah, "Demi masa!"

Beberapa tahun yang lalu, Madonna—satu-satunya artis yang bertahan dan terdepan di usia setengah abad—sempat berdendang, "*Time goes by.*" Begitulah, waktu berjalan, waktu berlari. Apabila tahun ini Anda lebih baik daripada tahun lalu, berarti Anda orang yang beruntung. Kalau sama saja? Berarti Anda orang yang merugi! Kalau lebih buruk? Berarti Anda orang yang celaka! Dan di atas segalanya, jangan sia-siakan waktu Anda! *Right?*

Bias #4. Terbang Mengelilingi Ka'bah

Suatu Ramadhan, kebetulan saya bersama ibunda tercinta berada di Tanah Suci. Selain umrah, yah, kami berpuasa dan berlebaran di sana. Nah, selama setengah bulan di sana, setidaknya ada dua kejadian menarik.

Kejadian pertama, seorang ibu-ibu, teman seperjalanan, mengeluh kepada saya, "Duh, umrah, apa saya sanggup ya? Umur saya sudah 60-an. Badan saya juga sudah lemah." Memang, ibadah umrah itu lumayan menguras tenaga. Apalagi selama Ramadhan, yang suhu sedang panas-panasnya dan jemaah sedang ramai-ramainya. Ditambah lagi, itu semua dilakukan sambil berpuasa.

Terus saya tanggapi, "Bu, siapa sih yang nyuruh umrah? Allah 'kan? Nah, Allah pasti tanggung-jawab. Allah pasti memampukan ibu. Yang penting, ibu yakin!" Dan benar saja, ketika selesai berumrah, ibu tersebut langsung *nyeletuk*, "Wah, tadi saya mengelilingi Ka'bah serasa terbang! Cepat sekali!" Kami pun tertawa mendengarnya. Begitulah, melalui keyakinannya, Yang Maha Kuasa telah memampukannya.

Kejadian kedua, seorang pria asing bersama istri dan anaknya *nyamperin* saya di lobi hotel tempat saya menginap—sekitar setengah menit dari Masjidil Haram. Berbicara dalam Bahasa Inggris, ia mengadu kepada saya, "Tolonglah saya. Saya ini pendatang. Saya

barusan kecopetan. Dan sekarang saya tidak punya uang sama sekali." Lalu, saya beri dia sejumlah uang. (Mungkin saja ia menipu. Andai benar begitu, yah, saya biarkan saja. Toh, orang akan menuai apa yang ia tanam.)

Namun ia masih saja kelihatan cemas. Soalnya, uang itu menurutnya tidak cukup menyelamatkan dia dan keluarganya. Lantas apa komentar saya? "Sobat, hanya itu yang bisa saya berikan. Ngomong-ngomong, siapa sih yang nyuruh Anda datang ke Tanah Suci? Allah 'kan? Nah, Allah pasti tanggung-jawab. Allah pasti memampukan Anda. Yang penting, Anda yakin!"

Inilah yang disebut dengan keyakinan – bias keempat dalam Pelangi Ikhtiar:

- Yakin akan keberadaan-Nya
- Yakin akan pertolongan-Nya.
- Tahukah Anda, manusia dilarang keras berputus asa akan rahmat-Nya?
- Tahukah Anda, putus asa itu tak ubahnya seperti atheis kecil?
- Karena begitu putus asa, itu berarti Anda tidak lagi mengakui keberadaan dan pertolongan-Nya. Lha, itu 'kan atheis namanya!

Untuk konteks Anda sekarang:

- Dia-lah yang menyuruh Anda menjadi seorang pemenang.
- Pastilah Dia akan bertanggung-jawab. *Right?*
- Pastilah Dia akan memampukan Anda. *Right?*
- Tinggal Anda, yakin atau tidak?
- Iblis saja masih memiliki keyakinan. Hanya ketakwaan yang ia tidak miliki. Jangan sampai Anda kalah dengan iblis!

Dan tolong digarisbawahi, keyakinan itu adalah faktor pengali. Dalam artian, keyakinanlah yang membuat sesuatu itu menjadi kenyataan atau tidak.

- Khusus untuk keyakinan, angkanya hanya 1 atau 0.
- Katakanlah, Anda punya 100 *action*, tapi 0 keyakinan.
- Itu artinya, 100 x 0. Hasilnya? Yah, nol besar!
- Sebaliknya, Anda punya 2 *action* dan 1 keyakinan.
- Itu artinya, 2 x 1. Hasilnya? Sesuatu itu masih mungkin menjadi kenyataan.

- Dengan kata lain, adalah sia-sia *action*, jika tidak diiringi dengan keyakinan. Ini berlaku untuk nabi sekalipun.
- Bahkan, hampir sia-sia doa, jika tidak diiringi dengan keyakinan. Ini berlaku untuk nabi sekalipun.
- Mungkinkah Nuh selamat dari banjir dan Ibrahim (Abraham) selamat dari kobaran api, tanpa keyakinan? Tidak mungkin.
- Mungkinkah Musa membelah lautan dan Isa membangkitkan orang mati, tanpa keyakinan? Tidak mungkin.
- Itulah sebabnya, sebelum Yang Maha Kuasa mengutus seorang nabi, pertama-tama yang Dia lakukan adalah menanamkan suatu keyakinan kepada si nabi.
- Itulah sebabnya, ketika seorang nabi berhadapan dengan umat, pertama-tama yang ia lakukan adalah menanamkan suatu keyakinan kepada umatnya.

Memang, mata uang termahal itu adalah keyakinan. Hampir-hampir semuanya dapat dibeli dengan ini. Sepotong lirik lagu pun menyentak kita semua, "It can be a miracle, if you believe." Keajaiban akan terjadi, jika Anda meyakininya. Sungguh, tidak ada kata-kata lain yang lebih tepat daripada itu!

Bias #5. Berdiri di Atas Bahu Raksasa

Cerita berikut ini bukan soal *Monkey Business*. Kayabukiya, sebuah pub di pinggiran Tokyo, telah merekrut Yat-chan dan Fuku-chan, dua ekor monyet untuk menjadi pelayan. Betul, m-o-n-y-e-t, monyet. Dengan pakaian tradisional, monyet ini diajar untuk membawakan handuk hangat dan minuman dari dapur. Bahkan monyet ini juga diajar untuk mengerti sedikit-sedikit pesanan pelanggan. Berhubung pemerintah Jepang hanya membolehkan monyet bekerja dua jam sehari, maka Kaoru Otsuka, sang *owner* yang berusia 60-an tahun ini, buru-buru mengajari monyet baru.

Begitulah, monyet saja masih bisa diajar. Apalagi manusia? Sudah semestinya, dari satu *action* ke *action* lainnya, manusia melakukan pembelajaran. Tanpa pembelajaran, yah, akan lamban terjadinya perubahan nasib. Terkait itu, jauh-jauh hari pepatah China sudah mengisyaratkan, "Bu yao pa, bu hao hui," yang artinya, "Jangan pernah takut, jangan pernah menyesal." Maknanya, apa yang akan




Di Jepang, monyet diajari menjadi pelayan pub.

terjadi, tidak perlu takut. Dan apa yang telah terjadi, tidak perlu menyesal.

Pepatah China lainnya melengkapi, "Fan shi gan ji," yang artinya, "Apa pun yang terjadi patut disyukuri." Kenapa? Karena, pastilah ada pembelajaran di sana. Ini pula yang saya pegang teguh selama ini. Asalkan yang terjadi itu bukan bersifat dosa, maka sedikit pun tidak akan saya sesali. Sedikit pun tidak! Entah itu berupa masalah, kegagalan, kerugian, penghinaan, sakit, atau seumpamanya.

- Bukankah itu semua terjadi dengan izin-Nya?
- Bukankah kejadian itu adalah kejadian terbaik untuk kita, menurut-Nya?
- Kalau memang itu terjadi dengan izin-Nya, kalau memang kejadian itu terbaik untuk kita menurut-Nya, lantas mengapa tidak kita syukuri?

Malah dalam kamus seorang pemenang tidak ada yang namanya kegagalan. Saya ulangi, tidak ada yang namanya kegagalan. Yang ada hanyalah pembelajaran—bias kelima dalam Pelangi Ikhtiar. Ditegaskan pula dalam sebuah iklan deterjen, "Tidak ada noda, yah tidak belajar." (Celakanya, segelintir gadis-gadis menyalah-artikan ini, "Tidak ternoda, yah tidak belajar." Hehehe!)

Katakanlah Anda buka usaha dan merugi Rp50 juta. Sebenarnya sih, Anda tidak rugi-rugi banget. Masih ada untungnya kok.

- Bukankah dari situ Anda sudah mendapat pengalaman?
- Bukankah dari situ Anda sudah mendapat relasi?
- Bukankah dari situ Anda sudah membuktikan integritas? Ketika Anda rugi tapi Anda tetap memenuhi janji, berarti Anda telah membuktikan integritas. Dan integritas itu amat mahal harganya.

- Bukankah itu semua—pengalaman, relasi, dan integritas—merupakan modal yang luar biasa besarnya untuk usaha Anda berikutnya?
- Bukankah itu semua nilainya lebih dari Rp50 juta?

Dan inilah beberapa teknik pembelajaran pilihan yang saya lakukan selama ini.

- Teknik pembelajaran *action-oriented.* Telah dibahas sebelumnya bahwa teknik paling ampuh dalam pembelajaran adalah dengan terus-menerus *action.* Kenapa? Begini. Sewaktu Anda beraksi cepat, maka muncullah reaksi yang cepat pula. Nah, dari reaksi inilah Anda belajar. Ini jelas lebih tokcer ketimbang hitung-hitungan di atas kertas yang hasil akhirnya malaikat sekalipun tidak tahu. Dan di buku *10 Jurus Terlarang!* ini semua dipaparkan panjang-lebar dalam MBA Versi 1.0, Versi 2.0, dan Versi 3.0.
- Teknik belajar dengan mengajar. Begitu Anda mempelajari satu ilmu baru yang bermanfaat, segeralah ajarkan itu kepada orang-orang di sekitar Anda. Niscaya proses pembelajaran Anda akan semakin cepat. Sebab itulah, sesibuk apa pun, saya selalu menyempatkan diri untuk menyebarkan ilmu, entah itu melalui buku maupun melalui seminar dan pelatihan. Pada hakikatnya, manfaatnya akan kembali kepada saya.
- Teknik berdiri di atas bahu para raksasa. Apa sih maksudnya? Nah, khusus untuk yang satu ini, silakan baca paragraf-paragraf berikutnya.

Tahukah Anda siapakah salah satu tokoh paling berpengaruh sepanjang sejarah? Bahkan ia dianggap lebih berpengaruh daripada Musa dan Isa. Ia adalah Isaac Newton, seorang ilmuwan agung yang anti sekolah tapi suka belajar. Suatu malam, ia membisikkan rahasia kesuksesannya kepada seseorang, "Apa yang membuat saya bisa melihat lebih jauh, itu karena saya berdiri di atas bahu para raksasa."

Para raksasa yang ia maksud tidak lain tidak bukan adalah ilmuwan-ilmuwan besar terdahulu, seperti Johannes Keppler, Nicolaus Copernicus, Galileo Galilei, Francis Bacon, dan Rene Descartes. Dengan kata lain, ia belajar dari yang terbaik. Untuk konteks Anda sekarang, Anda bisa belajar dari yang terbaik, apakah dengan membaca bukunya atau langsung menemuinya.

Dulu, setiap kali ada orang hebat—apakah ia pengusaha, penulis, atau pembicara—yang datang ke kota saya, saya coba untuk berkenalan dengannya dan menjadi supir untuknya selama ia berada di kota saya. Betul sekali, jadi supir. Yah, antar-jemput dia ke airport, menemani dia jalan-jalan, cari oleh-oleh, sampai cari makan enak.

Sekilas, ini seperti buang-buang waktu. Padahal tidak. Karena dengan *nyupirin* begitu, saya bisa kenal secara pribadi. Dan yang lebih penting lagi, sambil jalan-jalan, sambil makan-makan, saya bisa mendapatkan ilmu-ilmu terbaik dari dia. Yah, kalau cuma dari buku dan seminar, ilmu yang saya dapatkan *nggak* seberapa. Pasti ilmu yang standar-standar saja. *Right?*

Nah, begitu sudah kenal secara pribadi, kapan pun saya menelepon, konsultasi, bahkan bertemu dengannya, yah sudah tidak jadi masalah lagi. Lebih dari itu, beberapa di antaranya malah saya ajak seminar bareng, terus menulis buku bareng. Dan dengan senang hati mereka menerimanya. Oleh karena itu, mulai sekarang coba sisihkan waktu Anda untuk menjadi supir yang baik. Maksud saya, pembelajar yang baik. Apa yang saya pahami, sang pemenang aslinya adalah sang pembelajar. *Right?*

So, menjadi pembelajar dan mencari guru itu baik. Cuma satu saja pesan saya, jangan terlalu membangga-banggakan guru Anda.

- Karena guru Anda tidaklah sempurna. Iya 'kan?
- Katakanlah ia sempurna, tapi belum tentu Anda telah belajar dengan sempurna. Iya 'kan?
- Jangan sampai Anda menolak pemikiran orang lain, hanya karena mengandalkan ilmu-ilmu dari guru Anda yang Anda anggap paling sempurna.
- Jangan sampai Anda mengecilkan diri Anda dengan mencatut dan berlindung di bawah nama besar guru Anda.

Dan sampai di sini, beranilah saya menyimpulkan:

- Sang pemenang adalah sang pembelajar.
- Guru yang baik adalah pembelajar yang baik (dulunya, juga sekarang).
- Pemimpin yang baik adalah pengikut yang baik (dulunya, juga sekarang).

- Penulis yang baik adalah pembaca yang baik.
- Pembicara yang baik adalah pendengar yang baik.
- Jika Anda *teachable*, maka Anda akan *unstoppable*.
- Jika Anda berkeringat dalam latihan, maka Anda tidak berdarah-darah dalam pertempuran.

Ujung-ujungnya, pembelajaran demi pembelajaran akan membuat Anda lebih berhati-hati. Dan peganglah ungkapan China yang satu ini, "Cheng qian bi hou." Kesalahan di depan, berhati-hati di belakang.

- Misalkan, pipi kiri Anda ditampar. Apakah serta-merta Anda akan memberikan pipi kanan Anda? Entahlah, saya tidak bisa melihat apakah Anda mengangguk atau menggeleng. Yang jelas, sebagian besar pembaca sama seperti saya, tidak akan memberikan pipi kanannya.
- Seorang guru yang bijak menasihati saya, "Kalau pipi kiri saya ditampar dan si penampar tidak meminta maaf, maka saya akan tampar balik pipi kirinya. Sama kerasnya seperti dia menampar pipi kiri saya. Bukan semata-mata soal adil. Ini supaya lain kali dia tidak semena-mena lagi kepada saya dan orang lain. Kalau tidak, itu berarti saya membiarkan bahkan mendidik dia untuk berperilaku semena-mena."
- Dan yang paling penting, menurut saya, janganlah menampar dan jagalah diri agar tidak ditampar. Imbang 'kan? Untuk urusan pipi, yah, mungkin Anda masih mau memberikan pipi kanan Anda. Tapi bagaimana untuk urusan rumah, lahan, kendaraan, pekerjaan, atau perusahaan? Masih maukah Anda memberikannya? Ah, saya meragukannya.

Bias #6. Jangan Menjadi Yudas Abad 21

"Udah action, kok gitu-gitu aja?"
"Maksudnya?"
"Hasilnya nihil!"
"Action-nya cepat nggak?"
"Cepat!"
"Action-nya yakin nggak?"
"Yakin!"

"Hm, mungkin masih kurang satu hal."
"Kurang satu hal? Apa itu?"
"Integritas!"

Karena integritas akan melahirkan reputasi. Dan reputasi akan melahirkan kepercayaan—bias keenam dalam Pelangi Ikhtiar. Dan jangan salah! Integritas juga faktor pengali! Di mana integritas dapat membuat sesuatu itu menjadi kenyataan atau tidak, menjadi besar atau tidak. Nah, terkait integritas, saya punya beberapa kisah untuk Anda.

"Rezeki saya gak bakal berkurang Mas. Kalau memang hak saya, pasti kembali ke saya. Kalau bukan dari Mas, mungkin dari yang lain. Tapi kalau Mas gak tunaikan kewajiban Mas, yah, Mas yang cacat integritasnya." Itu tanggapan saya kepada lelaki berinisial R yang mangkir membayar hak saya di Yogyakarta beberapa waktu yang lalu. Konon dia menyebut dirinya hipnoterapis dan *trainer*. Namun sikapnya kurang pantas, sebagai murid sekalipun, apalagi sebagai *trainer*.

Jauh-jauh hari sebelumnya, kebetulan di Yogyakarta juga, lelaki berinisial J yang menyebut dirinya pengusaha *ticketing* dan mentor senior juga bersikap begitu kepada saya. Mangkir membayar hak saya. Sebagai *entrepreneur*, saya coba menagih hak saya. Satu kali. Dua kali. Tiga kali. Tetap saja dia mangkir. Ya sudah, saya lupakan saja. Buat apa dibikin ribut? Toh ada Yang Maha Membalas. Hanya saja, dari kejadian ini saya bisa mengukur isi dompetnya sekaligus isi hatinya. Dan setiap kali ada yang bertanya tentang si hipnoterapis dan si mentor senior, yah, saya ceritakan saja apa adanya.

Ketika dulu memulai usaha, saya pernah mengajak dua investor. Pertama-tama usaha ini berjalan sesuai rencana dan menguntungkan. Namun karena orang kepercayaan saya mengundurkan diri, saya pun keteteran dan usaha ini berjalan di tempat. Lantaran saya merasa tidak nyaman dan usaha ini mulai merugi, saya memutuskan untuk menutupnya.

Sebenarnya sih, saya tidak perlu mengembalikan uang investor. Toh, memang merugi. Yang namanya investor, kalau usaha untung, yah dia dapat untung. Kalau usaha rugi, yah dia dapat rugi juga.

Tetapi saya bertekad untuk mengembalikan seluruh uang investor. Jumlahnya puluhan juta rupiah. Sangat besar bagi saya saat itu.

Saya cuma bilang, "Pak, terima kasih telah memberikan kepercayaan kepada saya. Itu amat berarti bagi saya. Karena itu, saya tidak ingin mengecewakan Bapak. Walaupun usaha ini merugi, saya tetap akan mengembalikan uang Bapak. Seluruhnya. Bukan cuma itu, akan saya lebihkan sedikit. Anggap saja itu untung. Hanya saja, akan saya cicil, tidak bisa sekaligus. Soalnya, sekarang saya tidak punya cukup uang." Salah satu investor menolak menerima uang tersebut, karena ia sadar usaha ini memang merugi. Setelah saya bujuk-bujuk, barulah ia mau menerima uang itu.

Kenapa saya bersikap begitu? Yah, menurut saya:
- Saldo boleh naik-turun, tapi integritas harus naik terus.
- Saldo boleh naik-turun, tapi relasi harus naik terus.
- Jangan sampai saldo turun, integritas dan relasi ikut-ikutan turun.

Sebagai *entrepreneur* atau profesional, kadang kita kepentok masalah uang. Tidak perlu cemas. Itu *mah* sudah biasa. Yang luar biasa adalah bagaimana sikap kita terhadap masalah itu:
- Apakah Anda terang-terang menolak membayar? Intinya, Anda mangkir dan membuat masalah semakin runyam. Inilah pilihan yang diambil si hipnoterapis.
- Apakah Anda mengganti nomor ponsel atau tidak mengaktifkan ponsel, agar orang tidak bisa menagih Anda? Intinya, Anda kabur dari masalah. Inilah pilihan yang diambil si mentor senior.
- Apakah Anda memohon maaf kepada orang yang bersangkutan, meminta keridhaannya, dan membicarakan ulang cara bayarnya, ditunda atau dicicil? Intinya, Anda coba menyelesaikan masalah.

Pilihan pertama dan pilihan kedua adalah pilihan seorang pengkhianat. Orang seperti inilah yang saya juluki dengan Yudas Abad 21. Kebalikan dari itu, saya mendesak Anda untuk mengambil pilihan yang ketiga. Jangan sampai, hanya gara-gara uang Rp10 juta atau Rp20 juta, Anda menggadaikan integritas Anda. Mangkir membayar! Itu sama saja artinya, integritas Anda harganya cuma Rp10 juta atau Rp20 juta! Betapa rendahnya! Kalaupun integritas itu ada



harganya, pastikan siapa pun tidak sanggup membelinya dari Anda. *Right?*

Untuk terakhir kalinya, saya peringatkan! Integritas juga faktor pengali! Kalau integritas Anda sudah nol, maksudnya orang sudah tidak percaya lagi kepada Anda, yah amat susah bagi Anda untuk menghasilkan sesuatu, apalagi sesuatu yang besar! Sehebat apa pun impian Anda, sehebat apa pun *action* Anda, sehebat apa pun kecepatan Anda, sehebat apa pun keyakinan Anda, sehebat apa pun pembelajaran Anda! Catat itu!

Bias #7. Jangan Hanya Menilai Hasil

"Impian?"
"Sudah."
"Action?"
"Sudah."
"Kecepatan?"
"Sudah."
"Keyakinan?"
"Sudah."
"Pembelajaran?"
"Sudah."
"Kepercayaan?"
"Sudah."
"Nah, kalau semuanya sudah, pasti Pelangi Ikhtiar akan berujung pada perubahan nasib."
"Begitu?"
"Iya, begitu. Cuma, apa tidak kepengen sekalian terhitung ibadah?"
"Yah, kepengen. Caranya?"
"Nah, agar semuanya terhitung ibadah, harus ada keikhlasan."

Lagi-lagi, tolong digarisbawahi, keikhlasan juga faktor pengali. Dalam artian, keikhlasanlah yang membuat sesuatu itu terhitung ibadah atau tidak. Sesederhana itu.

- Khusus untuk keikhlasan, angkanya hanya 1 atau 0.
- Katakanlah, Anda punya 70 amalan *(action)*, tapi 0 keikhlasan.
- Itu artinya, 70 x 0. Hasilnya? Yah, nol besar!
- Sebaliknya, Anda punya 3 amalan *(action)* dan 1 keikhlasan.

- Itu artinya, 3 x 1. Hasilnya? Sesuatu itu masih mungkin terhitung ibadah.
- Bahkan Anda baru punya impian saja (baca: niat), asalkan ikhlas, mudah-mudahan sudah terhitung ibadah.
- Malahan Anda gagal sekalipun, asalkan ikhlas, tetap terhitung ibadah.
- Akan tetapi, Anda berhasil sekalipun, kalau tidak ikhlas, tidak akan terhitung ibadah.
- Karena Yang Maha Menilai itu menilai proses, mulai dari awal sampai akhir. Berbeda dengan manusia, yang hanya menilai hasil.

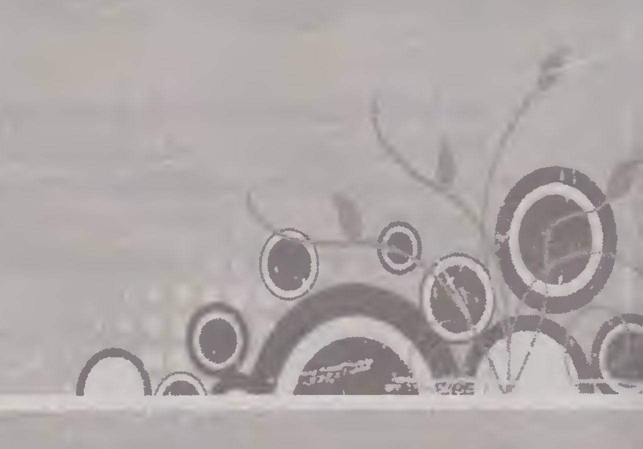
Sebenarnya, saya sama sekali belum pantas membahas perihal keikhlasan. Sungguh! Soalnya, keikhlasan itu amat ringan diucapkan, namun amat berat diamalkan. Namun demikian, kali ini dengan segala kerendahan hati, saya terpaksa membahasnya walaupun serba sedikit. Karena keikhlasan merupakan bias yang tak terpisahkan dan tak tergantikan dalam Pelangi Ikhtiar. Bukan cuma itu. Keikhlasan juga menjadi penyempurna terhadap Pelangi Ikhtiar. Begitulah kira-kira. *Are you with me?*

Sekarang Apa yang Harus Anda Lakukan?

Yap, sebaik-baik impian adalah impian yang diiringi dengan *action*, kecepatan, keyakinan, pembelajaran, kepercayaan, dan keikhlasan. Kemudian barulah terjadi perubahan nasib. Tentu, dengan izin-Nya. Untuk itu, inilah yang harus Anda lakukan sekarang:

- Besarkan impian.
- Segerakan dan perbanyak *action*.
- Perhatikan sungguh-sungguh faktor pengali.
- Sempurnakan Pelangi Ikhtiar.
- Ajaklah orang-orang di sekitar Anda untuk turut menyempurnakan Pelangi Ikhtiar. Caranya? Pertama, pinjamkan buku ini kepada saudara-saudara Anda. Kedua, belilah beberapa buku ini, kemudian berikan kepada tim Anda. Ketiga, adakan pertemuan berkala dan mintalah salah seorang berbagi pengalaman tentang Pelangi Ikhtiar. Niscaya Anda dan orang-orang di sekitar Anda akan saling menyemangati.

- Bergabunglah di grup Facebook yang saya asuh, Rahasia Sang Pemenang. Ini gratis. Lalu, *invite* teman-teman Anda untuk turut bergabung. Mudah-mudahan ini juga menjadi amal jariyah bagi Anda.
- Dengarlah lagu *Sang Pemenang* sesering mungkin.



Lampiran:

'Biangnya Keajaiban'



5 Alasan

Mengapa Membeli Masterpiece Ini

1. Menunjukkan percepatan-percepatan, lompatan-lompatan, atau keajaiban-keajaiban dengan sentuhan Islami. Apakah itu terkait:

- keuangan
- kesehatan
- hubungan
- impian
- prestasi
- jodoh

2. Memuat manfaat-manfaat praktis:

- menguasai 90 persen pintu rezeki
- memahami 19 amal yang melipatgandakan rezeki
- menjual lebih banyak, lebih cepat, dan lebih mahal
- mengambil keputusan 1.000 kali lebih cepat
- melipatgandakan pengaruh dan go national 10 tahun lebih awal
- mengendalikan Law of Attraction, impian, dan nasib
- mengubah kelemahan menjadi kekuatan tak terkalahkan
- menemukan kekuatan yang menghasilkan dan membahagiakan
- menanamkan kebiasaan-kebiasaan pemenang
- mengasah otak kanan, kreativitas, dan imajinasi
- bersedekah lebih besar dari pendapatan
- menyingkap rahasia-rahasia Al Quran dan memanfaatkannya
- dan masih banyak lagi

3. Bonus audio motivasi durasi 3 jam.

4. Bonus tambahan:

- Kalender motivasi (file)
- Poster motivasi (file)
- Stiker motivasi (file)
- Konsultasi selama 2 jam
- Lagu motivasi

5. 100% money-back guarantee, jika tidak bermanfaat.

Penerbit PT Elex Media Komputindo
Kompas Gramedia Building
Jl Palmerah Barat 29-37, Jakarta 10270
Telp. (021) 53650110 - 53650111
ext. 3201 - 3202
Web Page: http://www.elexmedia.co.id

MOTIVASI & BISNIS
ISBN 978-979-27-6923-4
9 789792 769234
236100536

Inilah 'Biangnya Keajaiban'

Begitu selesai membaca keajaiban-keajaiban rezeki ini, barangkali sebagian dari Anda akan bertanya-tanya, "Apakah rujukan utamanya?" Bersabarlah, Anda akan mengetahui jawabannya satu menit lagi.

Jamak diketahui, tiap-tiap utusan Yang Maha Kuasa dikaruniai mukjizat atau keajaiban tersendiri. Dan setiap keajaiban tersebut dapat dibuktikan oleh setiap umat di zamannya. Misalkan, Adam dengan kejadiannya, Nuh dengan bahteranya, Sulaiman dengan kerajaannya, Musa dengan tongkatnya, dan Isa dengan pengobatannya. Nah, bagaimana dengan seorang Muhammad? Sebagai nabi terakhir, sudah semestinya keajaiban yang dibawanya dapat dibuktikan oleh umat akhir zaman, yakni oleh kita semua. Lantas, apakah keajaiban yang dibawanya itu? Tidak lain tidak bukan adalah kitab suci Al-Quran. Yah, inilah Pembeda Abadi seorang Muhammad.

Sulit dipungkiri, di seluruh penjuru dunia, inilah:

- Satu-satunya kitab suci yang bisa dihafal. Walaupun tebal dan berbahasa Arab, namun sangat banyak orang dari beragam bangsa yang mampu menghafalnya, sampai ke titik dan komanya. Bahkan anak kecil dan orang tunanetra pun mampu. Perlu juga dicatat, sesama penghafal dari bangsa mana saja, tidak ada perbedaan hafalan satu ayat sekalipun. Dan ini telah berlangsung sejak diturunkan dulu sampai sekarang, sehingga terpeliharalah keasliannya dari waktu ke waktu.
- Satu-satunya kitab suci yang masih otentik. Di dalamnya hanya ada firman-firman dari Yang Maha Kuasa, sedikit pun tidak tercampur dengan perkataan-perkataan dari manusia, tidak juga perkataan-perkataan dari seorang Muhammad. Dan ini dapat dibuktikan secara ilmiah. Salah satu caranya, melalui pengkodean *(coding)* surat dan ayat.
- Satu-satunya kitab suci yang hanya tersedia satu versi. Ambillah Al-Quran mana saja, maka semuanya sama—satu versi. Apakah itu terbitan sekarang, terbitan 100 tahun yang lalu, atau terbitan 500 tahun yang lalu. Apakah itu terbitan Indonesia, terbitan Amerika, atau terbitan Israel. Kalaupun ada sesuatu yang berbeda, itu hanyalah cara baca, penerjemahan, dan penafsirannya.

Terus, adakah kaitan antara Al-Quran dengan keajaiban-keajaiban rezeki? Sangat erat kaitannya.

- Karena Al-Quran merupakan rujukan utama terkait keajaiban-keajaiban rezeki. Apakah itu Sepasang Bidadari, Simpul Perdagangan, Perisai Langit, ataupun Pelangi Ikhtiar. Dengan kata lain, Al-Quran adalah 'Biangnya Keajaiban'.
- Karena Al-Quran merupakan panduan utama dalam mencari rezeki—tepatnya menjemput rezeki. Apakah itu rezeki yang dijamin maupun rezeki yang digantung.
- Karena membaca Al-Quran merupakan salah satu syarat agar perniagaan tidak merugi (QS 35: 29). Tentunya, dilanjutkan dengan memahami dan mengamalkannya.

Fenomena Angka 19 Dalam Kitab Suci

> "Di atasnya ada sembilan belas... Apakah yang dikehendaki Allah dengan bilangan ini sebagai suatu perumpamaan (QS. 74: 30-31)?"

Terlepas dari itu, rupa-rupanya di dalam Al-Quran terdapat ratusan fenomena serba 19. Betul sekali, ratusan fenomena. Perlu digarisbawahi di sini, yang tercantum di bawah ini sama sekali tidak merujuk pada penelitian kontroversial dari Dr. Rashad Khalifa. Sama sekali, tidak. Lantas, mengapa 19? Tentu saja, hanya Dia-lah Yang Maha Mengetahui. Yang jelas, angka 19 itu terdiri dari angka 1 dan angka 9, di mana angka 1 merupakan bilangan pokok pertama dan terkecil. Sedangkan, angka 9 merupakan bilangan pokok terakhir dan terbesar. Mungkin ini menunjukkan sifat-sifat-Nya, yakni Maha Awal (1), Maha Esa (1), Maha Akhir (9), dan Maha Besar (9). Berikut ini adalah segelintir fenomena tersebut.

- Jumlah huruf yang membentuk basmallah adalah 19.
- Jumlah basmallah adalah 114 (atau 19 x 6). Setiap surat diawali dengan basmallah kecuali surat ke-9. Akan tetapi, di surat ke-27 terdapat dua basmallah, satu di awal surat dan satunya lagi di ayat ke-30. Perhatikan pula, jumlah surat dari surat ke-9 sampai surat ke-27 adalah 19 surat.
- Jumlah surat dalam Al-Quran adalah 114 (atau 19 x 6).

- Jumlah huruf qaf pada surat-surat yang diawali dengan inisial huruf qaf totalnya adalah 114 (atau 19 x 6). Dan huruf qaf sendiri hampir selalu dihubung-hubungkan dengan Al-Quran.
- Jumlah kata wahid adalah 20, tetapi yang terkait dengan keesaan-Nya hanya 19 kali. Sisanya, 1 kali, cuma menyatakan bilangan biasa. Seolah-olah pola 19 dan 1 ini mengisyaratkan struktur asam amino pada DNA manusia, yakni 19 simetris berpasangan dan 1 asimetris tidak berpasangan.
- Wahyu pertama yang memuat lima ayat itu terdiri dari 19 kata dan 76 huruf (atau 19 x 4). Sedangkan, wahyu terakhir terdiri dari 19 kata dan ayat pertamanya terdiri dari 19 huruf.
- Jumlah kata shalat dengan berbagai kata turunannya adalah 99. Seolah-olah ini mengisyaratkan sifat-sifat-Nya. Jumlah kata shalat sendiri adalah 67, yang merupakan bilangan prima yang ke-19.
- Dan masih banyak lagi. Ratusan. Mungkinkah ratusan fenomena serba 19 dalam Al-Quran ini disusun oleh manusia?

Fenomena Angka 19 Dalam Ibadah

Sholat	Subuh	Zuhur	Ashar	Maghrib	Isya	
Rakaat	2	4	4	3	4	17
Urutan	1	2	3	4	5	

Di atas adalah shalat-shalat beserta rakaat dan urutannya. Tolong perhatikan:

- Angka-angka pada rakaat shalat, kalau itu dirapatkan, maka jadilah 24.434 = 19 x 1.286. Kembali muncul angka 19 di sini. Bulat, bukan pecahan.
- Angka tertera terakhir (1.286), kalau itu dipenggal dan dijumlahkan, maka jadilah 1 + 2 + 8 + 6 = 17. Muncul angka 17 di sini, seolah-olah mengisyaratkan jumlah rakaat wajib sehari-semalam.
- Sekilas tentang angka 17. Yang mengejutkan, selain menunjukkan rakaat wajib, angka 17 juga menunjukkan waktu turunnya Al-Quran (17 Ramadhan). Entah kebetulan atau tidak, Indonesia pun merdeka pada 17 Agustus dan itu jatuh pada bulan Ramadhan. Yang lebih mengejutkan, perintah shalat yang diidentikkan dengan perjalanan Isra' Mi'raj itu, diabadikan dalam surat Al-Isra' yang merupakan surat ke-17.

- Kembali pada angka rakaat dan angka urutan. Kalau itu digabungkan dan dirapatkan, maka jadilah:
  - 21 42 43 34 45
  - 2.142.433.445 = 19 x 112.759.655
  - Lagi-lagi, muncul angka 19.
- Angka rakaat wajib dalam seminggu, kalau itu dirapatkan (ingat, pada hari Jumat hanya ada 15 rakaat wajib):
  - 17 17 17 17 17 17 15
  - 17.171.717.171.715 = 19 x 903.774.587.985
  - Lagi-lagi, muncul angka 19.
- Pada kedua telapak tangan setiap manusia terdapat guratan angka Arab, yaitu 18 dan 81.
  - Kalau itu dijumlahkan, maka jadilah 18 + 81 = 99.
  - Kalau itu dirapatkan, maka jadilah 1.881 = 19 x 99.
  - Lagi-lagi, muncul angka 19.
- Dan masih banyak lagi. Belasan. Mungkinkah belasan fenomena serba 19 dalam shalat ini disusun oleh manusia?

Fenomena Keseimbangan

Tidak cukup sampai di situ. Jarang-jarang orang tahu, di dalam Al-Quran juga terdapat keseimbangan antonim, di mana kemunculan masing-masing kata antonim tertentu adalah seimbang. Dan berikut ini adalah segelintir di antaranya.

- Perkataan hidup muncul 145 kali, perkataan mati muncul 145 kali.
- Manfaat 50 kali, mudarat 50 kali.
- Panas 4 kali, dingin 4 kali.
- Kebajikan 167 kali, keburukan 167 kali.
- Kelapangan 13 kali, kesempitan 13 kali.
- Kekufuran *(definite)* 17 kali, keimanan *(definite)* 17 kali.
- Kekufuran *(indefinite)* 8 kali, keimanan *(indefinite)* 8 kali.

Di dalamnya juga terdapat keseimbangan sinonim.

- Perkataan membajak muncul 14 kali, perkataan bertani muncul 14 kali.
- Bangga diri 27 kali, angkuh 27 kali.
- Orang yang sesat 17 kali, jiwa yang mati 17 kali.



- Al-Quran 70 kali, wahyu 70 kali, Islam 70 kali.
- Akal 49 kali, cahaya 49 kali.
- Nyata *(al-jahr)* 16 kali, nyata *(al-'alamiyah)* 16 kali.

Ada juga keseimbangan-keseimbangan khusus.

- Perkataan langit yang tujuh muncul 7 kali.
- Perkataan infaq muncul 73 kali, perkataan kerelaan muncul 73 kali.
- Perkataan hari (tunggal) muncul 365 kali. Inilah jumlah hari dalam setahun.
- Perkataan hari (jamak) muncul 30 kali. Inilah jumlah hari dalam sebulan.
- Perkataan bulan muncul 12 kali. Inilah jumlah bulan dalam setahun.
- Perkataan lautan muncul 32 kali, perkataan daratan muncul 13 kali. Hitung-hitung, rasionya adalah 71,1 persen banding 28,8 persen. Ternyata, inilah rasio lautan dan daratan di permukaan bumi yang sesungguhnya.
- Perkataan Isa muncul 25 kali, perkataan Adam muncul 25 kali. Ternyata, kesamaan ini untuk menegaskan sebuah ayat, "Sesungguhnya di sisi Allah, Isa itu sama seperti Adam (QS. 3:59)." Yah, sama penciptaannya, sama pula kenabiannya.
- Dan masih banyak lagi. Ratusan. Mungkinkah ratusan fenomena serba seimbang dalam Al-Quran ini disusun oleh manusia?

Fenomena Sains

- Teori Relativitas Waktu dikemukakan Albert Einstein pada abad 20. Sementara itu, pada abad 7 sebuah ayat di dalam Al-Quran seolah-olah telah mengisyaratkan ini, "Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan itu) naik kepada-Nya dalam satu hari yang kadarnya seribu tahun menurut perhitungan engkau (QS. 32: 5)."
- Menurut Teori Big Bang, sekitar 13,7 miliar tahun silam alam semesta berasal dari satu titik tunggal yang padu, kemudian meledak. Dan 2,5 miliar tahun silam, kehidupan di bumi bermula di air, tepatnya di laut. Sebuah ayat seolah-olah mengisyaratkan ini, "Sesungguhnya langit dan bumi itu keduanya adalah suatu

yang padu, kemudian Kami pisahkan keduanya. Dan dari air Kami mulakan segala kehidupan (QS. 21: 30)."

- Menurut Teori Expanding Universe yang dikemukakan pada abad 20, alam semesta ini terus-menerus meluas. Sementara itu, belasan abad sebelumnya sebuah ayat seolah-olah telah mengisyaratkan ini, "Dan langit itu Kami bangun dengan kekuasaan Kami dan sesungguhnya Kami-lah yang meluaskannya (QS. 51: 47)."
- Ptolemeus menganggap tata surya ini bumi-sentris (150 M), sedangkan Copernicus menganggap matahari-sentris (1543 M). Ternyata, bumi dan matahari beredar. Sebuah ayat seolah-olah mengisyaratkan ini, "Dan matahari itu beredar di tempat peredarannya (QS. 36: 38)."
- Atmosfer bumi terdiri dari tujuh lapis dan tiap-tiap lapis mempunyai peranan tersendiri. Sebuah ayat seolah-olah mengisyaratkan ini, "Maka Dia jadikan tujuh langit dalam dua masa dan Dia mewahyukan pada tiap-tiap langit urusannya (QS. 41: 12)."
- Besi (Fe) tidak dihasilkan di bumi, tetapi diturunkan ke bumi melalui meteor, yang berasal dari bintang-bintang yang meletup. Sebuah ayat seolah-olah mengisyaratkan ini, "Dan Kami turunkan besi, yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia (QS. 57: 52)."
- Setiap detiknya, kadar air yang menguap sekitar 16 juta ton. Angka ini sama dengan kadar hujan yang turun dalam sedetik. Sebuah ayat seolah-olah mengisyaratkan ini, "Dan Dia menurunkan air dari langit dengan kadarnya (QS. 43: 11)." Diketahui pula bahwa air hujan berasal dari air laut yang asin. Lagi-lagi sebuah ayat seolah-olah mengisyaratkan ini, "Apakah engkau yang menurunkannya dari awan atau Kami yang menurunkannya? Kalau Kami kehendaki, niscaya Kami jadikan ia asin (QS. 56: 69-70)."
- Bukan lebah jantan, melainkan lebah betinalah yang membuat sarang dan mencari makan. Dua ayat dalam Surat An-Nahl atau Surat Lebah (QS. 16: 68-69) seolah-olah mengisyaratkan ini. Di mana ayat-ayat tersebut menggunakan kata kerja femina, berkisah tentang lebah yang membuat sarang dan mencari makan.

- Kehidupan di dalam rahim memiliki tiga tahapan, yaitu pre-embrionik, embrionik, dan janin. Sebuah ayat seolah-olah mengisyaratkan ini, "Dia menjadikan engkau dalam perut ibu engkau kejadian demi kejadian dalam tiga kegelapan (QS. 39: 6)."
- Dan masih banyak lagi. Ratusan. Mungkinkah ratusan fenomena serba sains dalam Al-Quran ini berasal dari manusia?

Semakin jelaslah, Al-Quran itu bukanlah buatan manusia, bukan pula buatan seorang Muhammad. Melainkan buatan Yang Maha Pencipta, Yang Maha Mengatur, Yang Maha Menabur Rezeki. Sekali lagi, ini amat erat kaitannya dengan keajaiban-keajaiban rezeki. Pertama, karena ianya merupakan rujukan utama terkait keajaiban-keajaiban rezeki. Kedua, karena ianya merupakan panduan utama dalam mencari rezeki. Ketiga, karena membacanya menjadi salah satu syarat agar perniagaan tidak merugi. Dan benarlah, inilah 'Biangnya Keajaiban'!